

دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال مع من لايفهمونك
لماذا من حولك أغبياء؟
د. شريف عرفة
ketab.me
@ketab_n
3.2.2013
الدار المصرية اللبنانية

دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال مع من لايفهمونك

لماذا من حولك أغبياء؟

د. شريف عرفة

فنان الكاريكاتير والكاتب .
و المحاضر في التنمية الذاتية .



الدار المصرية اللبنانية

دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال مع من لا يفهمونك

لماذا
من حولك
أغبياء؟

عرفة ، شريف .
لماذا من حولك أغبياء ؟ : دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال
مع من لا يفهمونك / شريف عرفة . ــ ط1 . ــ القاهرة :
الدار المصرية اللبنانية ، 2013.
240 ص ؛21 سم .
تدمك : 4 ــ 747 ــ 427 ــ 977 ــ 978
1 ــ العلاقات الاجتماعية
2 ــ العلاقات الإنسانية
أ ــ العنوان 301.11
رقم الإيداع : 11683 / 2012

الدار المصرية اللبنانية
16 عبد الخالق ثروت ــ القاهرة .
تليفون: 23910250 202 +
فاكس: 23909618 202 + ــ ص.ب 2022
E-mail:info@almasriah.com
www.almasriah.com

الطبعة الأولى : صفر 1434هـ ــ يناير 2013م

إهداء

إلى الذي أريد

أن أهدي له

كل أعمالي ، وأكثر..

د. شريف عرفه

القاهرة: 2012

مقـــــدمة



ليس عندي موهبة خاصة .. إنه مجرد فضول !

«ألبرت أينشتاين»

في إحدى المحاضرات عن موضوع العلاقات المثالية..صعدت على المنصة، وبدأت حديثي بسؤال:

- هل هناك شخص في هذه القاعة، يعاني من مشكلة تتعلق بالعلاقات؟

لم يرفع أحد من الحاضرين يده.. فرفعت يدي باسما وقلت:

- يبدو أنني الوحيد هاهنا!

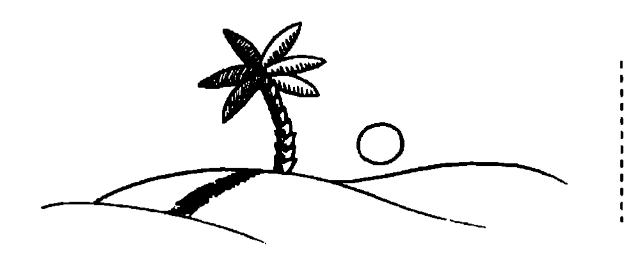
في البداية..

لسبب ما لا أعرفه، تكون جميع مقدمات الكتب مملة ولا داعي لها.. لكنها العادة كما تعلم.. ربما لا يعتبر البعض هذا الكتاب كتابا إن لم تكن له مقدمة رصينة ما تناقش وتفند وتحلل كلاما فارغا لا علاقة له بالموضوع!

لكن - بيني وبينكم- وجدت أنني لابد أن أكتب هذه المقدمة كي أشرح ما هنالك وما الذي أريد قوله في هذا الكتاب ، لا على سبيل الحذلقة..صدقوني!

حسنا.. كي أثبت لكم حسن نيتي سأحكي لكم قصة مسلية..

حكيم الصحراء



حينما نتكلم عن الاسترخاء والتأمل لا يتبادر إلى أذهاننا سوى الجلوس أمام البحر وتأمل أمواجه المثابرة.. لكن ماذا عن واحة وسط الصحراء؟ فكرة بدت لي مستساغة إلى حد كبير منذ سنوات في إحدى إجازاتي السنوية..

كان هذا سبب سفري إلى واحة سيوة..

كنت جالسا على قمة ذلك الجبل الذي خرج منه كهنة آمون بنبوءة تخبر بقدوم الإسكندر الأكبر منذ قرون..متأملا قمم أشجار النخيل في الأسفل..لك أن تتخيل هذا الجو الساحر!

كان جالسا بجواري رجل ودود من بدو هذه الواحة الصغيرة يتأمل المنظر في شرود..كنت قد تعرفت عليه على سبيل تمضية الوقت.. قطع الرجل حبل الصمت بأن قال:

- أريد أن أسألك سؤالا يا دكتور..

قلت له:

- تفضل.

نظر لي وسأل:

- ما رأيك في سيوة؟

فكرت قليلا ثم أجبت:

- واحة جميلة هادئة.. أهلها طيبو القلب ويحبون مساعدة الناس..

ابتسم الرجل ونظر أمامه دون أن يعلق..فسألته:

- لماذا سألت هذا السؤال؟

أجاب البدوي في هدوء:

- أنت طيب القلب وتحب مساعدة الناس..!

- أشكرك على هذه المجاملة اللطيفة.. لكن أجبني، لماذا سألت هذا السؤال؟

ابتسم ونظر لي قائلا:

- سألته كي أعرف من أنت!

لم أفهم ما يرمي إليه.. فتابع:

- هناك قصة قديمة أريد أن أرويها لك كي تفهم ما أعني..

...كانت هناك قرية صغيرة لم يعرف أهلها التمدن بعد.. وكانوا يسمعون الأعاجيب عن المدينة وعاداتها المختلفة.. وكانوا يريدون أن يعرفوا حقيقة ما يسمعون عنه طوال الوقت...

و في أحد الأيام سافر منهم رجلان إلى المدينة.. غابا لفترة ثم عاد واحد منهما..

التفوا حوله وسألوه:

- كيف وجدت المدينة؟

- كيف هم أهلها؟؟

- ما حقيقة ما كنا نسمع عنه؟

أجابهم الرجل بثقة:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. الحقيقة هي أن المدينة هي مرتع الفساد وكل أهلها سكّيرون لا يدينون بشيء..لقد كرهت المدينة!

عرف الناس الإجابة التي انتظروها طويلا، فانفضوا وعاد كل منهم لعمله..

و بعدها بأيام عاد الرجل الثاني..

لم يهتموا بسؤاله عن رأيه، إلا أنهم التفوا حوله حين وجدوا له رأيا لم يتوقعوه:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. والحقيقة هي أن المدينة مليئة بدور العبادة وكل أهلها متدينون طيبون.. لقد أحببت المدينة!

أصيب الناس بالارتباك.. هل المدينة سيئة أم جيدة؟ هل أهلها طيبون أم أشرار؟

لم يجدوا مجيبا على هذه الأسئلة إلا حكيم القرية..

كان شيخا كبيرا خبر الحياة وعرف الكثير ويثق الجميع في رأيه.. كان هو ملاذهم الوحيد..

ذهبوا إليه بالقصة وسألوه:

- أحدهم قال إن المدينة فاسدة مليئة بالأشرار.. والآخر قال إنها فاضلة مليئة بالأطهار.. أيٌّ منهما نصدق؟

أجاب الحكيم:

- كلاهما صادق!

و حين رأى نظرات الحيرة على وجوههم استطرد:

- الأول لا أخلاق له ؛ لذا ذهب إلى أقرب حانة حين وصل للمدينة، فوجدها ممتلئة بالناس..

بينما الثاني متدين صالح..لذا ذهب إلى المسجد حين وصل للمدينة،فوجده ممتلئا بالناس..

وأضاف:

- من يرى الخير فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه.. ومن يرى الشر فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه!!

أضاف البدوي:

- لذلك قلت إنك طيب القلب

تساعد الناس.. لأن هذا ما تراه

في داخلك!

....

لم أعــرف مــدى حكمــة هــذه

القصـــة إلا حـــين تخصصـــت في

الكتابة في مجال التنمية الذاتية..

فقد أدركــت أنــك تســتطيع أن

تجعــل حياتــك ســعيدة وواقعــك

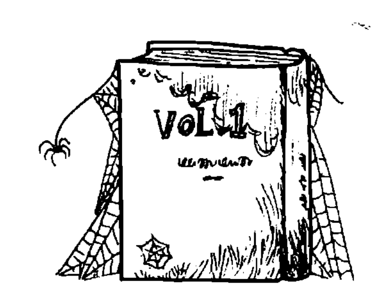
رائعا.. فقط إذا غيرت شـيئا مـا في

داخلك.. فهذا هو مفتاح تغيير كل

شيء في حياتك.



أساليب تقليدية



هناك كتب كثيرة تكلمت في هذا الموضوع - تطوير الذات - وربما أشهرها على الإطلاق كتاب (كيف تكسب الأصدقاء) لديل كارنيجي. والذي باع أكثر من 15 مليون نسخة بكل اللغات من يوم طباعته ، بل أصبح جزءًا من الثقافة الشعبية لدى الغرب.. مشكلة هذه الكتب أنها تنصحك بأشياء وتصرفات معينة على غرار:

(ابتسم - ناد الناس بأسمائهم- استمع للناس وهم يتكلمون عن أنفسهم ليحبوك أكثر...)..

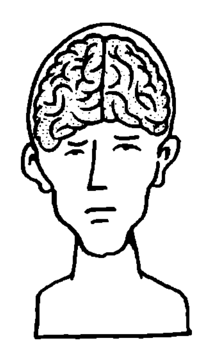
هذه الأساليب فعالة طبعا لكنها قد ترهقك إذا استخدمتها وحدها.. كيف تخفي ما في نفسك وتبدي غيره؟ أليس كتمان المشاعر طوال الوقت مرهقًا عاطفيًّا..؟

هذه الأساليب فعالة طبعا لكنها لن تغير شخصيتك ذاتها.. كلها مظاهر خارجية لم تصل إليك أنت نفسك من الداخل!

لكن هناك أساليب قادرة على تغييرك من الداخل..

قادرة على تغيير ذاتك!

أساليب جديدة



ظلت هذه الكتب تنتشــر لفـترة.. إلى أن ظهـرت أســاليب جديـدة للتطـوير الشخصـــي (لا تكـترث بأسمائها المخيفة فأنا هنـا لأحكـي لـك الموضـوع بكـل بساطة)..

ظهرت البرمجة اللغوية العصبية NLP ™ (لريتشارد باندلر وجون جريندر) وتبعها: الكود الجديد NEW CODE ™ (جريندر) - هندسة التصميم الإنسانية DHE ™ (باندلر).. كما ظهرت علوم أكاديمية أكثر رصانة، كعلم النفس الإيجابي Positive psychology والذي يعتبر أحدث فروع علم النفس[1] (1998).

كما ظهرت نظريات العالم الكبير «د.إدوارد دي بونو» كالتفكير المتوازي والتفكير الجانبي[2] والكورت C.O.R.T وقبعات تفكيره الست،و عادات ستيفن كوفي السبع....إلخ .

هذه الأساليب تتعامل مباشرة مع أعماقنا، لا مع تصرفاتنا ، الخارجية.. التغيير الداخلي الذي سيجعل واقعك ذاته يتغير وعلاقاتك تتحسن.. كل ذلك عن طريق تغيير (شيء ما) في داخلنا!

كان الكتاب الذي قرأته يتكلم عن هذا الموضوع.. تغيير واقعك ذاته عن طريق ضبط شيء ما في داخلك!

---

(1) تم تناول أبحاث هذا العلم في كتاب «أن تكون نفسك!» للمؤلف .

(2) بسبب د.دي بونو ، أضيف هذا المصطلح LATERAL THINKING إلى قاموس أوكسفورد منسوبا له .

استهواني هذا المجال بشدة حين وجدت تأثيره على حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ المزيد في هذا المجال.. كما بدأت أكتب لقرائي عن هذا ؛ لأنني أريدهم أن يحققوا النتائج التي رأيتها تتحقق في حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ وأدرس في هذا المجال بصورة أعمق أكثر تخصصا ، ورحت أقابل المتميزين لأصل لكيفية تميزهم..

كيف يتفاءل المتفائل؟

لماذا هذا الشخص محبوب؟

كيف لا ييأس الناجحون؟.

ما الجديد في هذا الكتاب؟

الجديد في هذا الكتاب ، أنني كتبته بأسلوب بسيط عصري لن تتخلله الكثير من المصطلحات العلمية أو استعراض علمي من جانبي.. اعتبرني صديقًا شخصيًّا يجلس إليك ، ويكلمك عما عرفه وجربه وأحس بتأثيره في حياته.. ولنتناقش معا حوله..

عادت لذهني قصة ذلك البدوي الذي حكاها لي في سيوة.. كانت تناقش أحد (الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية) لكن بأسلوب مسل قريب للفهم.. فلماذا لا نتكلم ببساطة وبهذا الأسلوب البسيط القريب لحياتنا؟

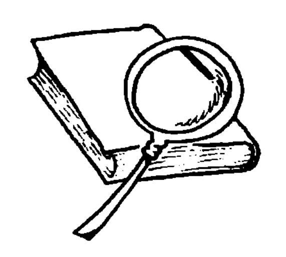
لماذا لا أكتب كتابا نتحدث فيه عن تطوير الذات، لكن بأسلوب مسلٍّ أقرب للقارئ؟

صديقي القارئ.

ما رأيك؟ .

جرب قراءة هذا الكتاب.

فقد يغير حياتك.



لمن هذا الكتاب؟

بعد كل مقال أو محاضرة لي في مجال تطوير الذات.. لابد أن يرسل لي شخص ما خطابا أو يتقدم أمام مكبر الصوت ليؤكد الأفكار التي أسميها (مبررات الفشل):

- هذه شخصيتي ولا يمكن أن تتغير!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!
- لقد تربيت على هذا؛ لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على التغيير!
- لا يمكن تغيير الشخصية!
- الظروف هي التي تتحكم فيّ!

أعذر هؤلاء طبعا على اعتبار أن هناك مقاومة داخلية تمنع التغيير.. هذه المقاومة موجودة في داخل كل منا بشكل طبيعي.. فالتغيير عموما يصيبنا بالتوتر، والعقل لا يستريح إلا إذا فعل ما جربه من قبل ويعرف عواقبه..

لكن لن نستطيع التغيير إلا إذا قررنا هذا.. وقررنا أن ننتصر على هذا الصوت الداخلي السخيف!

سأسألك سؤالا: هل تجيد قيادة السيارات؟

لو كانت الإجابة نعم فأنت لم تولد بهذه المهارة بالطبع لكنك اكتسبتها.. ولو قابلت أحدا ممن لم يتعلموا القيادة.. ستجد أنه يردد دوما (مبررات الفشل) التي قلت لك عنها:

- لقد تربيت على هذا ؛ لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على القيادة!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!

كي يتعلم هذا الشخص قيادة السيارات عليه أن يتغلب على هذا الصوت الداخلي الذي يحد من قدراته.. وكي يسكت هذا الصوت عليه أن يؤمن أن تعلم القيادة شيء ممكن ، وليس مستحيلا.. وأن يرغب جديا ويعتقد في هذا!

أعظم اكتشافات هذا القرن, هو معرفتنا بأن الإنسان يستطيع تغيير مستقبله, بمجرد تغيير اعتقاداته... وليم جيمس

هل أنت راغب جديا في أن تطور من نفسك؟ أم تريد أن ترضى بما لديك؟

مجال التنمية البشرية وتطوير الشخصية وعلوم التنمية الذاتية غيروا حياة الملايين..مهارات القيادة والتواصل تدرس في جميع أنحاء العالم في يومنا هذا..

لا تزال الخطابات تصلني من قراء وممن حضروا محاضراتي.. يشكرونني فعلا ؛ لأنهم شعروا أن هناك فارقا قد حدث في حياتهم..

هل تريد أن تتغير نحو الأفضل؟

هل تؤمن بقدرتك على تطوير شخصيتك؟

هل أنت راغب فعلا في تغيير ما لا يعجبك في نفسك؟

لو كانت إجابتك نعم..

فأهلا بك بين دفتي هذا الكتاب..

فقد كتبته من أجلك أنت.

كيف تقرأ هذا الكتاب؟

قد يبدو لك هذا العنوان غريبا بعض الشيء.. لكن لا تقلق.. لن أقول لك أشياء على غرار: ابدأ بتعلم الأبجدية أو اقرأ من اليمين إلى اليسار..! ما أقصده بـ(كيف تقرأ هذا الكتاب؟) هو كيفية استفادتك القصوى مما فيه كي تستطيع أن تطبقه في حياتك..

قليلون هم أولئك الذين يمسكون بكتاب مثل هذا ليقرأوه في جلسة واحدة.. أعرف أنك قد تقرأ فصلا ثم تثني الصفحة كي تنام ثم تعود له لاحقا..أعرف أنك قد تقفز للصفحة الأخيرة كي ترى ما هي الخلاصة التي تفترض أنني قد كتبتها في النهاية..!

لذلك لا أريد أن أطيل عليك أو ألزمك بقراءة الكتاب من بدايته حتى نهايته..فيمكنك قراءة أي فصل تختار.. أو تقرأ الكتاب كاملا بترتيب الفصول.. أنت حر تماما.. فقد جعلت كل فصل في هذا الكتاب مستقلا - تقريبا- عن غيره كي يكون مريحا للقارئ..

كل فصل يحتوي على خطة مستقلة تستطيع بها أن تتواصل على نحو أفضل.. كل الفصول مهمة.. وكلها تحوي استراتيجيات وضعها علماء التنمية الذاتية كي تصل بها لقمة التميز في الاتصال الفعال..

اقرأ الاستراتيجيات ونفذ منها ما يناسبك.. قد تجرب مثلا (لغة الجسد) وحدها.. أو تستخدم معها (القيادة) من حين لآخر.. أنت من يضع لنفسه الخطة ها هنا.. سأزودك هنا بالمعدات اللازمة كي تمسك بزمام

حياتك.. واختر منها ما تراه مناسبا لك.. لن ألزمك بترتيب معين ربما لا يريحك.. أمامك الحرية كاملة لتنفذ ما تراه مريحا لك.. فما رأيك؟

كما أقترح أن تقرأ الكتاب ومعك قلم فوسفوري.. لتظلل الجمل التي تشعر أنها قد لمست شيئا ما في داخلك.. سيساعدك هذا إذا قررت فيما بعد أن تتصفح الكتاب.. بدلا من أن تقرأه من جديد.. فلا أريد أن تضيع وقتك في قراءة كتاب قرأته أصلا من قبل..

كما أنصحك بأن يكون معك قلم رصاص لأننا سنحتاجه في أحد الفصول..

كفانا ثرثرة إذن ولندخل في الموضوع..

ألم أقل لكم إن كل المقدمات مملة؟

الفصل الأول

لماذا من حولك أغبياء؟



العنصران الأكثر شيوعا في الكون هما: الهيدروجين والغباء.
لكن ليس بهذا الترتيب.

برايان بيكريل

هل هم أغبياء حقا ؟

يعاني معظم الناس - لاسيما الأذكياء منهم - من هذا الإحساس المقيم، وهو الإحساس بانعدام ذكاء الآخرين.

نشعر بهذا الإحساس لعدة أسباب، تؤكد لنا هذا الشعور .. وهي:

- الآخرون ربما لا يفهمون ما نقصده في كثير من الأحيان..
- الآخرون يتصرفون أحيانا بغرابة (لو كنت مكانهم لما تصرفت بهذه الطريقة!)
- أحيانا نشعر أن الآخرين لا يفكرون كما ينبغي لهم أن يفكروا..
- أحيانا يحدث الصراع أو الخلاف.. ونتعجب: كيف لا يرون أنني على حق؟؟

لن نقتصر في هذا الكتاب على الإجابة عن هذا السؤال (لماذا من حولك أغبياء) وإلا لانتهى الكتاب عند هذه الصفحة..فهذه هي الأسباب فعلا.. لكننا هنا سنناقش معا كيف نتغلب على هذه المشكلة ونتجه نحو تواصل أفضل مع الآخزين.. أي كيف تفهمهم أكثر، وتجعلهم يفهمونك..

الحياة لا تطاق إذا شعرت أنك تعيش وسط حفنة من الأغبياء..

لذلك نحن هنا لنضع حدا لهذه المهزلة!

أنماط التواصل

طريقة تواصلنا مع الآخرين ومع أنفسنا، تحدد مدى جودة حياتنا..
أنتوني روبنز

نتعامل مع الناس طوال الوقت.. شئنا أم أبينا فنحن نحتاج بعضنا البعض للأسف فهذه هي الحقيقة وهكذا تسير الأمور..

فنحن لا نزرع الأرز الذي نأكله، أو نولّد الكهرباء التي تضيء المصباح الذي نقرأ به هذه السطور، التي لم نطبعها أو نوزعها أو نصنع ورقها أو نؤلفها.. نحن لم ننسج ملابسنا أو نبني بيوتنا..

لابد لنا أن نتواصل كي نحصل على ما نريد من الآخرين.. هذه هي الحياة..

والتواصل بين الناس له أكثر من نوع.. يمكننا أن نوجزها هنا في ثلاثة أنواع..

أنماط التواصل

لله يا محسنين!

في هذا النوع من التواصل يستجدي الشخص الرضى من الآخرين كي يحصل على ما يريد. (مثال: الموظف الذي يتذلل لمديره من أجل الترقية)..

هذا الشخص يعيش معتمدا على الآخرين الذين يكافئونه على لطفه.

حقي بذراعي!

في هذا النوع من التواصل يأخذ الشخص ما يريده عنوة رغم أنف الجميع وليذهب الآخرون إلى الجحيم.(مثال: الموظف يهدد مديره أو يشي به من اجل الترقية، أو العصبي الذي يرفع صوته ليطيعه الآخرون)..

هذا الشخص يعيش اعتمادا على قدرته على إخضاع الآخرين لرغباته.

التواصل الفعال

يحصل الشخص على ما يريده من احترام لذاته وللآخرين.. (مثال: يقنع الموظف مديره بترقيته نظرا لجهوده الملموسة!) .

هذا الشخص لا يتذلل لأحد ولا يفرض رغباته كذلك.. بل يعيش اعتمادا على ثقته في قدراته ، وأن الناس تعطيك ما تستحقه ردا على ما تعطيه لهم في المقابل.

هذا النوع من التواصل، هو ما سنتكلم عنه..

التواصل الرائع الفعال الكامل الـ....إلخ .

في البداية وقبل أن أزودك بأحدث أساليب التواصل التي توصلنا لها.. دعني أسألك سؤالا..

☜ هل تعتقد أن هناك وسيلة ستجعل حياتك خالية تماما من أي خلاف أو صدام؟

لو كنت تظن أن هناك شيئًا كهذا – اسمح لي- فأنت واهم!

هذه الأشياء لا توجد إلا في قصص الأطفال..حين يعيش البطل والبطلة في تبات ونبات ويخلفوا صبيان وبنات.. إلا أن هذه القصص تتوقف دائما عند هذا الحد.. دون أن تتطرق لمسائل ؛ مثل مصروف البيت وخلافات الزوجية ومشاكل الأبناء!

لابد من الخلافات من حين لآخر فهذه هي طبيعة الأمور.. ما نستطيع أن نفعله هو أن نقللها إلى الحد الأدنى لها ، وأن نتصرف بحكمة حين تحدث.. أن

نمنعك من فقدان علاقة ممتازة بسبب خطأ جسيم في التواصل.. أن تفهم أن عدم اتفاقنا في أمر لا يعني - بالضرورة - أننا مختلفون!!

هناك كتب تعدك بأنك ستصبح خبيرا أسطوريا في الاتصال مع كل الناس وأنك ستكون ناجحا في كل علاقاتك أيا كانت... أما أنا فأعدك بأنك ستعرف كيف تحافظ على علاقاتك الهامة وكيف تتواصل على نحو سيغير حياتك بشكل كبير.. لا أعدك بأن هذا الكتاب سحري بل هو كتاب سيفيدك للغاية.. فلو كنت تهوى هذه الكتب السحرية فلا تضع وقتك معي ها هنا..

الخلافات لا بد أن تحدث، لسبب بسيط..

أنها لابد أن تحدث!

* * *

الفصل الثاني

حـــل الخـــلافات



لا يمكننا حل الخلافات، بنفس طريقة التفكير التي استخدمت في إيجاد هذه الخلافات.

ألبرت أينشتاين

كيف تبدأ الخلافات ؟

للإجابة عن هذا السؤال..دعني أطرح عليك سؤالا:

كيف يرى كل منا العالم حوله؟

حين خرجنا إلى هذا العالم، كانت عقولنا فارغة كقرص كمبيوتر صلب لم توضع به معلومة واحدة بعد.. بمضي الأيام.. يخزن هذا القرص الصلب المعلومات من العالم الخارجي.. من الوالدين - المدرسة - المجتمع - وسائل الإعلام - الأصدقاء....

ومن تجاربنا الشخصية..

هذه المعلومات التي يتم تخزينها (حتى آخر يوم في حياتك) تقوم ببرمجة عقلك كي يرى العالم بطريقة معينة..

ما أريد أن أقوله لك هو:

أنت ترى العالم.. في ضوء برمجتك السابقة..

في ضوء تجاربك الشخصية التي مرت في حياتك..

كي أقرب الأمر إليك، دعني أسألك سؤالا:

كيف تنظر للمرأة المدخنة؟

إجابة هذا السؤال تعتمد بالأساس على الشخصيات التي تعرفت عليها أنت في حياتك.. وهذه البرمجة هي من تحدد نظرتك لهذه المرأة.. فلو

كانت أمك مدخنة، ستتقبل الأمر ببساطة.. أما لو كنت من عائلة محافظة، فستجد أن الموضوع خارج تماما عن حدود الاحترام..

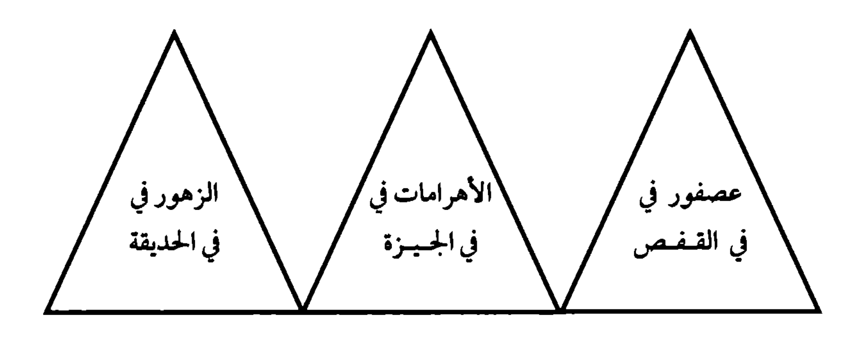
نظرتك للعالم صنعتها تجاربك الشخصية.. هل فهمت ما أعنيه؟

تجاربك الشخصية هي من يحدد لك: ما هو الخطأ والصواب.. ما هو الجيد والسيئ.. ما هو المناسب وغير المناسب..

حسنا.. دعني أكون أكثر وضوحا..

مثـــــال:

اقرأ الجمل الموجودة في هذه المثلثات بسرعة ثم أجب السؤال الذي يليها..



هل لاحظت أن كلمة (في) مكتوبة مرتين في كل الجمل؟

غالبا ربما لا تلاحظ.. لأن برمجتك حتمت عليك أن العصفور في القفص وليس في في القفص!

هل فهمت ما أعني؟ نحن نرى ما نريد أن نراه لا ما هو واقع فعلا!

مثـــــال:

سأقول لك شيئا وعليك أن ترى ما إذا كان صوابا أم خطأ..

أقول لك يا عزيزي.. إنني في يوم من الأيام.. كنت أمسك بقطعة خشب في يدي.. وتركتها..

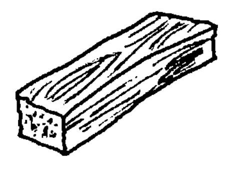
فلم تسقط لأسفل، بل صعدت لأعلى!

هل أنا صادق أم كاذب؟

الخاطر الأول الذي- غالبا - دار بذهنك هو:

- هذا خطأ.. أنا لا أصدق..

لأننا نرى العالم في ضوء تجاربنا



الشخصية.. كل ما مر بنا من تجارب هو أن قطعة الخشب تسقط لأسفل حين نتركها.. لا لأعلى.. إذن ما يقال هنا خطأ...

حسنا.. لماذا لا تفكر في نظرتي أنا للعالم والتي تحكمها تجاربي أنا؟

أنا أمارس رياضة الغوص بانتظام.. وحين كنت في أعماق البحر، تركت قطعة خشب كانت في يدي، فطفت على السطح..

يبدو هذا بديهيا أكثر من اللازم.. أليس كذلك؟



لماذا لا يفكرون مثلي؟

هل كنت تتمنى أن والديك- شريك حياتك- زملاءك - أصدقاءك، يفكرون مثلما تفكر؟

هل كنت تتمنى أن يروا ما تراه صوابا ويوافقوك الرأي دوما؟

من المثير أن أقرب الناس إليك لديهم - في الكثير من الأحيان - آراء مختلفة عنك.. وهو ما يصيب بالارتباك.. لماذا تسير الأمور بهذا الشكل؟ لو كانوا يفكرون مثلنا لكانت الحياة أفضل!

لكن.. ألا تتفق معي أن هذا طبيعي؟

أعني.. أليس بديهيا، أن يختلف الناس عنك في آرائهم حتى أقرب الناس إليك؟

هل تعرف لماذا؟

فكر في الأمر..

هذا الشخص الآخر، تربى تربية مختلفة.. تعلم تعليما مختلفا.. صادق أناسا مختلفين عمن عرفتهم.. مر بتجارب شخصية صنعت شخصيته ، ربما تختلف عما مررت أنت به.. شاهد برامج تليفزيون مختلفة..تعرض لظروف مختلفة عما تعرضت له.. دعك من أنه من جنس آخر أساسا، لو كنت تتحدث عن شريك حياتك.

إذن فمن المنطقي ألا يكون مثلك!

أليس كذلك؟

ليس هذا فقط.. بل خذ عندك هذه المعلومة المثيرة:

شاهدت في أحد الأيام حلقة من حلقات البرنامج التليفزيوني الأمريكي الشهير (20-20).. وكان موضوع الحلقة عن التوائم الملتصقة..

لم تكن عن التوائم الملتصقة الذين تم فصلهم في طفولتهم.. بل التوائم الملتصقة الذين كبروا وبلغوا ونضجوا وهم لا يزالون ملتصقين.. كيف يفكرون؟ كيف يعيشون؟

من المذهل، بعد عشرات اللقاءات مع هؤلاء التوائم حول العالم.. تبين أن لكل شخص منهم شخصية مستقلة عن الآخر.. له موسيقى مفضلة وبرامج مفضلة ونزهات مفضلة.. تختلف كلية عن الآخر!

هذا رغم أنهم - حرفيا بكل ما تحمله الكلمة من معان - يعيشون معًا في كل لحظة.. يأكلون ويشربون معا.. ينامون ويستيقظون معا.. يدخلون الحمام، يستحمون، يخرجون للتسوق ويتنزهون.. يقضون كل شيء معا ، ولم يفترقوا طوال حياتهم..

ورغم كل هذا: يختلفون!

انظر إلى نفسك..

كيف تفترض -بعد أن سمعت هذا- ألا يكون شريك حياتك -أو سواه- مختلفا عنك؟

الناس يختلفون.. لأن الاختلاف جزء من طبيعتنا أساسا..

الاختلاف = خلاف؟

من أهم أسباب المشاكل التي تحدث بيننا.. أننا نفترض أن الآخر يرى العالم كما نراه نحن.. فمن هنا تحدث الخلافات والصدامات والصراعات..
ونتساءل: لماذا هم أغبياء إلى هذا النحو؟؟

مثـــال:

سأحكي لك القصة الكلاسيكية الشهيرة.. قصة العميان والفيل:

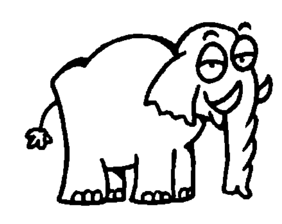
- كان هناك ثلاثة عميان، لم يعرفوا ما هو الفيل ولا كيف يبدو..

وفي يوم من الأيام، طلب منهم أن يدخلوا غرفة بها فيل.. كما طلب منهم أن يصفوا ما هو بالضبط.

أولهم راح يتحسس الخرطوم وقال:

الفيل يشبه الثعبان..!

ثانيهم راح يتحسس الأرجل



(يبدو أنه قصير جدا!) وقال:

الفيل عبارة عن أربعة أعمدة!

و قال ثالثهم، والذي كان يتحسس الذيل:

- الفيل شيء يشبه المقشة!

و بالطبع لم يصدق أي منهم ما يقوله الآخر.. وكان كل منهم يتهم الآخر بالكذب.. لأنه لم يصدق إلا ما لمسه بيده.. لم يستوعب سوى تجربته هو فقط.

الناس يتعاملون مع نفس الموقف.. لكن كلًّا منهم يراه بصورة مختلفة..

مثـــال:

أسامة يحب رشا بعنف.. رآها ترقص في أحد الأندية فهام بها حبا وقرر الارتباط بها..

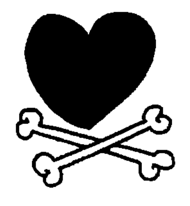
رفض والده بشدة .. فكيف - بالله عليكم - يتزوج ابن ديبلوماسي، بابنة نشّال خليعة؟

كان هذا بديهيا بالنسبة للوالد.. لكنه لم يكن كذلك بالنسبة لأسامة..

برمجة الأب السابقة وتجاربه في الحياة تؤكد:

- «هذه أفشل زيجة، ولا بد من أن أنقذ الولد، لأنني أحبه!»

أما برمجة أسامة فكان مصدرها الأفلام والقصص (و هي أخطأ



مصادر البرمجة فيما يتعلق بالعلاقات الرومانسية).. فالآباء في الأفلام دائما يقفون حائلا دون تحقيق أروع قصص الحب.. لا يكونون على حق أبدا.. ولا بد للبطل والبطلة أن يحاربا العالم كي تتحقق سعادتهم..!

لذلك ازداد تمسك أسامة بفتاته كلما أحس بمعارضة والده.. هكذا تحتم برمجته:

«أبي يكرهني.. ورفضه يعني أن أتمسك برشا أكثر..»

كان يرى العالم في ضوء برمجته هو.. وكل ما دون ذلك اعتبره خطأ جسيما..

لكن.. من منهم على صواب؟

قانون شريف الأول:
إذا شعرت أنك على صواب..
فهذا لا يعني بالضرورة أنك كذلك!

نحن لا نرى الصورة كاملة.. الحياة كلوحة البازل.. وكل منا لا يرى سوى جزء من الصورة..

لو استفدت من الأجزاء التي يراها الآخرون، سترى الصورة كاملة.. وستكوِّن رأيا أفضل..

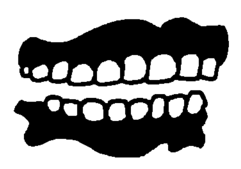
لأسباب كهذه يستعين العظماء بطاقم لا بأس به من المستشارين..

هل عرفت السبب؟

مثـــــال:

حين كنت طالبا في كلية طب الأسنان، كنت أمينا للجنة الثقافية.. لذلك كان علي القيام بالكثير من النشاطات لاتحاد الطلبة..

وكان من هذه الأنشطة، معرض دوري لرسومي الكاريكاتورية أناقش فيه مشاكلنا بأسلوب ساخر..



كنت أعد له رغم أن الامتحانات قد اقتربت.. وكما جرت العادة، كان عليّ أن آخذ الموافقة من وكيل الكلية في ذلك الوقت أ.د.عصام عبد الحافظ.. وتوقعت أن يقدر مجهودي..

و لدهشتي.. رفض وكيل الكلية إقامة هذا المعرض..!

تعجبت من هذا التصـــرف.. ولم أفهم السبب الذي يدعوه للرفض..

هل السبب شخصـي؟ لابـد أنـه كذلك..

إنه يكرهني.. هذا واضح..

هكذا قلت لنفسي.

لم أفهـم وقتهـا أننـي لم أر سـوى قطعة البازل الخاصة بي..

فحين سألت عن السـبب.. كـان الرد:

- لم يشأ د.عصام إقامـة المعـرض لك؛ لأن الامتحانات على الأبواب..

ولا يريد أن يضيع وقتك!

لسنا على صواب دائما.. هذه هي الحقيقة..

الآخرون ليسوا دائما على خطأ.. لكنهم - فقط - يرون قطعة بازل، مختلفة عن التي نراها!

هل تسامحهم؟

هذه الفكرة التي عرفتها للتو.. ستجعلك أكثر تفهما للآخرين.. لأن كل شخص يتصرف طبقا لخبراته وتجاربه.. لأن كل شخص يتصرف وهو مؤمن تماما أنه على صواب.. لاحظ أنه قد يكون كذلك بالفعل!

هذا يجعلك أكثر تفهما للآخرين وأخطائهم.. فسائق الميكروباص الذي يملأ الدنيا ضجيجا ببوق سيارته.. لا يفعل ذلك لأنه شرير يريد نشر التلوث الضوضائي كي يحيل حياة الناس جحيما.. لكنه يفعل ذلك لأن برمجته تخبره أن هذا التصرف مقبول!

إن الذين أخطأوا في حقنا، لم يفعلوا ذلك لأنهم أشرار.. بل لأنهم لا يعرفون شيئا آخر!

لا يوجد أشرار يحاولون نشر الشر في الحياة.. عليك أن تتقبل هذا

الأمر.. هم فقط أشخاص ذوو نية سليمة بالنسبة لهم.. لكن سلوكهم يتعارض مع ما نتوقعه منهم.. لذلك يكفي أن نتفهم وجهة نظر الآخرين، التي تجعلهم يتصرفون بهذه الطريقة.. هنا سنتفهمهم ونستطيع تغييرهم.. لا باتهامهم بأنهم على خطأ ونحن على صواب.. لكن بإقناعهم بالأسلوب الذي يفهمونه هم..

حسنا.. قد يقول لي أحدهم: هل يعني هذا أن سائق الميكروباص المزعج هذا.. على صواب؟ كيف أتعاطف معه وهو مخطئ؟

الإجابة ببساطة هي:

نحن لا نتكلم عما إذا كان هذا الشخص على صواب أم لا.. لكنني فقط أحاول أن أبين لك، أنه على صواب بالنسبة له هو..

فحين تحاول أن تقنعه فلا تتناقش معه بمنطقك أنت.. بل بمنطقه هو..

فلا تقل مثلا:

«بطل إزعاج يا حيوان..»

فهو لا يؤمن أن هذا إزعاج أصلا كما قلنا، ولا أنه حيوان.

بل يمكنك أن تقول مثلا:

«فيه ناس كبار عيانين هنا يا أسطى، ومش عارفين يناموا من الكلاكس.. وكلك رجولة وذوق وشهامة يا باشا..»

هو يؤمن برجولته وذوقه وشهامته وسيقدر إدراك الآخرين لذلك..
أنت لا تنافقه لكنك فقط تستدعي هذه الصفات الموجودة حتما في داخله..
لو دخلت له من هذه الزاوية سيكون من السهل أن تقنعه..

هل فهمت ما أعنيه؟

لا تكلمه بلغتك أنت.. بل لغته هو.

مثـــــــال:

حازم وريهام.. زوجان سعيدان تزوجا بعد قصة حب جميلة، ورزقا بطفل لطيف يحسدهم الناس عليه.. إلا أن الأمور لا تبقى على حال..

كانت الخلافات التي تنشب بينهما مستمرة.. وكان السبب وجيها عند كلا الطرفين..

ريهام كانت حزينة لأن حازم يترك المنزل لفترة طويلة لظروف عمله، ولا يقضي معهم أي وقت.. كان هذا يعني - بالنسبة لها- أنه لم يعد يحبها بعد أن أنجبت، وأنه يحب العمل أكثر منها..

أما حازم فقد كان غاضبا لأن ريهام تؤنبه دوما على تغيبه في العمل.. كان يعمل بجد كي يوفر لهم المستوى المادي اللائق خاصة بعد



الإنجاب.. وكان يكره ألا تقدر ريهام هذا وتكتفي بالتنغيص عليه حين يعود مرهقا من العمل..

من منهم على خطأ؟

اعتدنا للأسف حين تقال أمامنا مشكلة ما، أن نشير إلى أحد الأطراف قائلين: أنت المخطئ!

إلا أن هذا ليس الحال في معظم الأحيان..

كل منهم يرى الصورة من زاوية مختلفة.. وكل منهم يرى الآخر بصورة مختلفة كما هو عليه فعلا!

يتغيب حازم في العمل لأنه يحب ريهام ويريد المال اللازم لإسعادها.. لكنها تعتقد أنه يتغيب لأنه لا يحبها..

ريهام تؤنب حازم لتغيبه لأنها تحبه وتريد أن تقضي الكثير من الوقت معه.. بينما هو يعتقد أنها تحب التنغيص عليه ولا تقدره ولا تحبه..

لن أقول لكم حلا جاهزا لهذه المشكلة.. فكل من حازم وريهام لهما حل مختلف يجب أن يجداه بنفسيهما طبقا لحالتهما..

الطريق إلى الحل هو أن يتفهم كل منهما النية الإيجابية التي تحرك سلوك الآخر.. ولا يفترض أن سلوكه نابع من نية سلبية.. بهذا سيصلان إلى حلول وسط تكون مناسبة لهما...

لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك.. بل بالنسبة لهم هم!

الحل هو أن تتفهم هذه الحقيقة.. حقيقة أن كل شخص يؤمن أنه على صواب.. ويمتلك من المبررات والحجج والبراهين ما يؤكد بها لنفسه أنه على حق..و يتصرف على هذا الأساس.

لا يوجد شخص يؤمن أنه على خطأ.. لذلك فلا يوجد مخطئ في هذه القصة السابقة..

حين نسمع عن أي خلاف.. نجد أنفسنا لا إراديا نحاول معرفة: من المخطئ؟؟

في حين أنه من الخطأ، أن تفترض أن أي خلاف يجب أن يكون فيه مخطئ..

كلا الطرفين محق من وجهة نظره.. هذه حقيقة لابد من أن نستوعبها حين نتعامل مع أي خلاف..

وراء كل سلوك سلبي،
نية إيجابية.

ريتشارد باندلر

حاول أن تصل للنية الإيجابية التي وراء كل سلوك كي تستطيع التعامل معه..

لا تحكم على الأشخاص المقربين لك من سلوكهم.. فهذا السلوك الذي تراه سلبيا ما هو إلا انعكاس لنية إيجابية ما،عليك أن تعرفها..

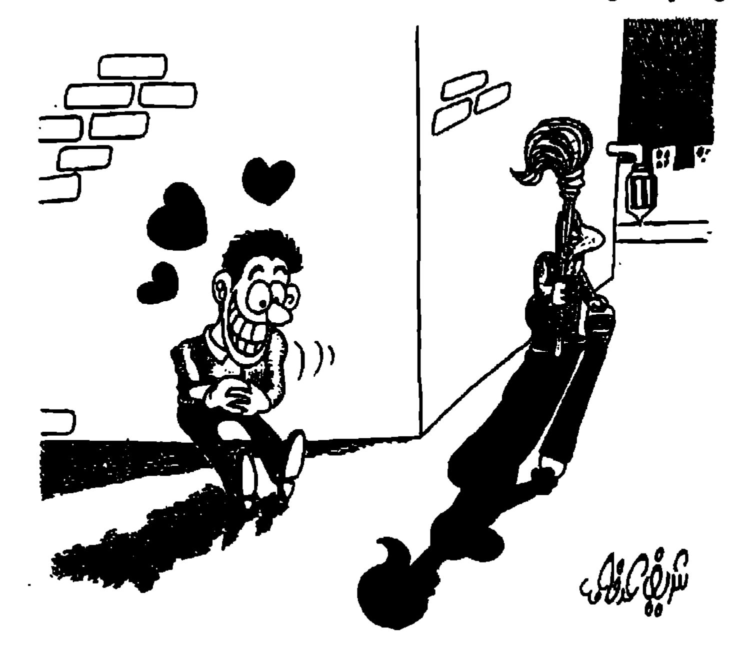
فعلى حازم ألا يؤنب ريهام على تنغيصها لحياته.. بل عليه أن يقدر حبها له ورغبتها في قضاء الوقت معه، ويبدآن في وضع حل انطلاقا من هذه النقطة..

وعلى ريهام ألا تؤنب حازم على إهماله وعدم حبه لها.. بل عليها أن تقدر جهده الذي يبذله من أجلها، وتوضح له احتياجاتها ويبدآن في وضع حل انطلاقا من هذه النقطة.

وقتها سيكتشفان أن لهما هدفًا واحدًا.. وهو أنهما يحبان بعضهما لكن كلًّا منهما يحب الآخر بصورة مختلفة.. لكن أحدًا منهما لم يفهم هذا لأنه حكم على الآخر من سلوكه.. ولم يحاول أن يتبين نيته الإيجابية وراء هذا السلوك.

اكتشفت أن أحدا في العالم لا يعترف بأنه على خطأ .. فيما عداي !!

المؤلف



ما الواقــــع؟

قد تجد هذا السؤال سخيفا إلا أنه ليس كذلك..

الواقع بالنسبة لك هو ما تعتقد أنت أنه الواقع.. وليس الواقع في حد ذاته!

كي أوضح لك الأمر أكثر دعني أقرب لك الفكرة بهذا المثال..

مثـــــــال :

هل الخفاش أعمى؟



يقـول العلـم إن عـين الخفـاش لا تـرى كـما ينبغـي.. لكنـه يعـرف الاتجاهـات عـن طريـق الموجـات

الصوتية التي يرسلها، فترتد عن الأجسام ثم تعود، فتستقبلها أذنه الحساسة، ليعرف أن هناك شيئا ما أمامه لا يجب الارتطام به..

دعني أكرر السؤال إذن.. هل الخفاش أعمى؟

بالتأكيد هو أعمى.. فهو لا يرى.. أليس كذلك؟

هل أنت مصرّ؟

يقول الباحث الشهير ريتشارد دوكنز في كتابه (الجديد في الانتخاب الطبيعي) إن الخفاش يستقبل هذه الموجات؛ ليقوم عقله بتكوين صورة ما في ذهنه يدرك بها العالم.. كما نفعل نحن بالضبط!

هذا منطقي بيني و بينك..

فهل تعتقد أن الخفاش يحلق في السماء ويقول لنفسه: «سأرسل الآن موجات صوتية ولنر معا متى ترتد.. ها هي قد ارتدت.. فلأحسب الوقت الذي استغرقته لموجات كي ترتد، كي أعرف هل يجب علي الانحراف يمينا أم لا!!»

بالتأكيد لا يقوم بهذا.. وإلا لما عاشت الوطاويط حتى يومنا هذا، إلا الحاصلة منها على الدكتوراه في الفيزياء!

بالتأكيد هذه العملية لا إرادية تماما.. كما تقوم عينك باستقبال الأشعة الضوئية وإرسالها إلى الشبكية كي ترسلها بدورها إلى المخ كي يقوم بترجمتها إلى صورة الصفحة التي تراها أمامك الآن..

الوطواط يرى.. لكن بصورة مختلفة قليلا..

حسنا.. دعنا من هذه السفسطة العلمية ودعنا نكن أكثر بساطة..

مثـــال:

لو أطلقنا خفاشا في بيت جحا الذي نعرفه في الملاهي.. تلك المتاهة المليئة بالمرايا والحوائط الزجاجية.. هل تعتقد أنه سيضل طريقه؟

بالطبع لا..

هو يرى هذا الزجاج وهذه المرايا ؛ لأنها أجسام صلبة.. لن يضل طريقه في هذا المكان أبدا مثلك أنت.. قد ينظر هازئًا لنا - نحن البشر - نتخبط في هذا التيه، معتبرا إيانا عميانا تماما!



إذن فالخفاش ليس أعمى.. لكنه فقط يرى الأمور بصورة مختلفة..

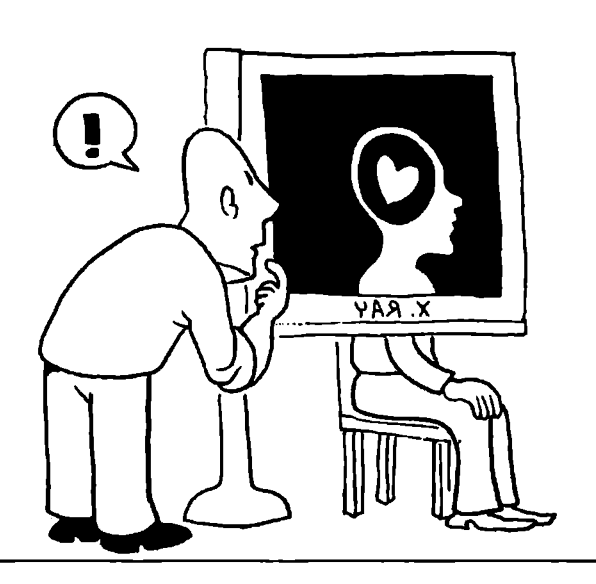
بل أفضل منا في بعض الأحيان!

فالخفاش أعمى من وجهة نظرك.. لكنك - أيضا - أعمى من وجهة نظره هو!

* * *

الفصل الثالث

كيف تعرف ما في داخلهم؟



هناك حكمة سماوية عميقة، في أن يكون لنا أذنان وفم واحد.. وهي: أن نستمع أكثر مما نتكلم.!

أبسط مما تتخيل

كان الكاتب الشهير (ديل كارنيجي) مدعوا على حفلة أقامها أحد الأصدقاء.. ولكن المشكلة كانت أن (كارنيجي) لم يكن يعرف أحدا في هذه الحفلة.. لكنه – في ذات الوقت – لم يكن يستطيع، ألا يلبي هذه دعوة صديقه..

ذهب كارنيجي إلى الحفلة وقد قرر أن يستمتع بوقته..

بعد أن انتهى الحفل.. اندهش صديق كارنيجي من كم المدعوين، الذين أكدوا له أن كارنيجي شخص لطيف جدا.. وأنه يجب أن يدعوه في كل الحفلات القادمة!

وبعد أن انصرف الضيوف.. هرع إلى كارنيجي وسأله في لهفة:

- كيف فعلت هذا؟

ما فعله كارنيجي بسيط للغاية.. لم يفعل شيئا سوى: الاستماع!

راح يسأل كل شخص عن حياته، وراح يستمع لما يحكيه..

راح يوجه الأسئلة في صميم ما يحب الناس الحديث عنه.. وراح يستمع لهم..

فقط!

هناك ما يسمونه الاستماع الفعال Effective listening.. وهناك دورات ومحاضرات وشهادات تعطى لتطوير هذه المهارة.. وهناك شركات

عالمية تهتم بتعليم هذه المهارة - تحديدا- لموظفيها؛ لأن فائدتها أكبر مما تتخيل..

الاستماع الفعال.. يا لروعة هذه الأداة!

الأمــر أبســط ممــا تتخيــل.. لــو استمعت لوجهة نظر الناس واهتممت فعــلا بــأن تعــرف مــا يقولونــه ومــا يقصدونه.. ستتعجب جدا من الفائدة التي ستعود عليك..

ماذا أستفيد من الاستماع الفعال؟

أولا: سيحبك الناس أكثر

لو اقتربت من مجموعة من الناس تتكلم.. أي مجموعة من الناس.. في المقهى – في النادي – في الشارع – في فندق خمس نجوم – في شركة دولية في وقت راحة الموظفين..

ستجد أن الحوار بينهم يدار كالتالي:

كل شخص يحاول أن يتكلم عن تجاربه الشخصية..!

+مثـــــال:

الأول: اكتشفت محل سمك هايل جدا.. عجبني أكله قوي..



الثاني: أنا برضه باحب السمك جدا.. لما رحت إسكندرية ماكلتش غير سمك..

الثالث: تصدقوا بقى إن أنا مابحبش السمك؟ بيجيبلي حساسية..

مثـــال آخر:

الأول: شفت حلقة امبارح من المسلسل العربي؟ عجبتني قوي..

الثاني: أنا ليّ واحد صاحبي يشبه بطل المسلسل.

الثالث: أيوه فعلا.. أنا عارفه..

■ ● ■

هل لاحظت هذا؟

لاحظه في حياتك العملية وراقب كيف يتكلم الناس عن أنفسهم..

الناس يشعرون بالسعادة والارتياح حين يتكلمون عن تجاربهم الشخصية..

فلو منحتهم هذه السعادة، سيحبونك ويقدرونك ويستمتعون بصحبتك وستجد منهم الكثير..

سيشعرون أنك مهتم فعلا بهم، وأنك مختلف عن باقي المتحدثين عن أنفسهم..

ببساطة: استمع لهم بصدق، كي يحبوك..

ثانيا: ستدرك ما وراء مستوى إدراكك..

إدراكنا للعالم - كما علمنا من الفصل السابق - تتحكم فيه خبراتنا وتجاربنا نحن..

لذلك عليك أن تعرف أن رؤيتك للعالم.. ليست هي العالم..

ليس هناك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك.

(حكمة)

فما تراه جيدا من وجهة نظرك.. ليس بالضرورة جيدا من وجهة نظري أنا..

سأحكي لك قصة..



مثـــال:

أكرم يكره والده.. هذا ما يؤكده دوما للناس في كل مناسبة.. فهو يؤكد أن والده لا يحبه ويصر على معاقبته بقسوة حين يخطئ.. دائما ما يعطيه النصائح والمواعظ المباشرة في كل مناسبة وكأنه عديم الكفاءة ولا يستطيع التصرف وحده.. كان أكرم يكره والده لأنه يكرهه.

كما عرفنا في الفصل السابق فإن كل شخص يؤمن أنه على صواب وأن وراء كل سلوك سلبي نية إيجابية.. وأن علينا ألا نحكم على شخص مقرب من سلوكه بل من نواياه..

والد أكرم تربى بهذه الطريقة.. وهي الطريقة التي عرفها في حياته ولا يعرف طريقة أفضل..

لذلك كان يحاول أن يؤكد حبه لأكرم بالطرق التي تربى هو عليها.. كانت ممارساته هي تعبير عن حبه لا العكس.. لقد كان والد أكرم يحبه فعلا.. لكن طريقة تعبيره عن هذا الحب مختلفة مما جعل أكرم يترجمها بطريقة خاطئة..

لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك..
بل بالنسبة لهم هم!

الاستماع هو ما يجعلك تفهم ما الذي يقصده الناس من تصرفاتهم.. اسألهم وصدق ما يقولون.. لأن الناس لا يفكرون مثلما تفكر أنت فلا تتعجب من إجاباتهم!

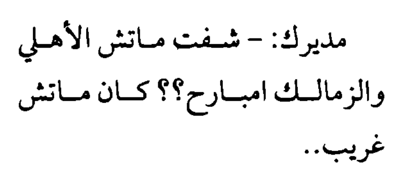
لا تتآمر ضد زميلك في المحاورة، بل انظر ماذا يفعل، ومن جوابه سوف تفهم.
وكن هادئا، وعندئذ تأتي معرفتك.ودعه حتى يفرغ ما في قرارة نفسه... إنك لا تعرف تدابير الله ولا ما يأتي به الغد، فاجلس بين يدي الله.

من تعاليم «أمنموبي»
الحكيم الفرعوني

ثالثا: ستفهم الناس أكثر:

لن يمكنك أن تكوِّن صورة عن شخص معين إلا لو تركته يتكلم واستمعت إليه.. وقتها ستعرف كيف يفكر وستستطيع التعامل معه على هذا الأساس..

مثـــــال:



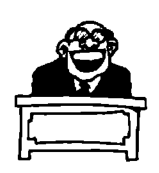
مديرك: - شـفت مـاتش الأهـلي والزمالـك امبـارح؟؟ كـان مـاتش غريب..

أنت: - فعلا يا افندم.. الزمالـك يستاهل اللي جراله..

مديرك:- يستاهل اللي جراله؟؟ أنا زملكاوي!!

حسـنا.. لـو كنـت قـد صـمت وسمعت.. ماذا سيحدث؟

مديرك: - شـفت مـاتش الأهـلي والزمالـك امبـارح؟؟ كـان مـاتش غريب..



إنت: (ابتسامة وهزة رأس)

مديرك: - الزمالك اتغلب رغـم إنه لعب كويس.. أنا زعلت قوي..

أنـت (بعـد أن فهمـت):- يـلاّ معلش يا افندم.. هي الكورة كده!

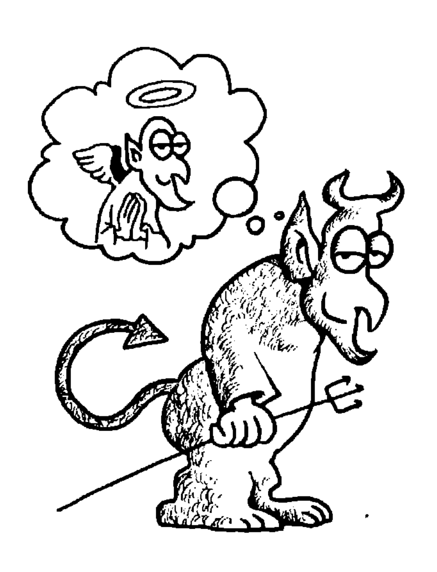
هـل عرفـت أهميـة الاسـتماع الفعـال، قبـل أن تتسـرع وتصـدر أحكاما؟

الاستماع سيجعلك أكثر دراية بنفوس الآخرين.. استغل أذنيك لفهم النـاس أكثـر.. فهـم يعطوننـا مفـاتيح شخصـياتهم طـوال الوقـت حـين يتحـدثون، لكننـا نقـاطعهم لأننـا نريـد التحـدث وإعطـاءهم مفاتيحنـا بـدلا منهم!!

* * *

الفصل الرابع

نيتـك أم ســلوكك ؟



نحكم على الناس من سلوكهم.. ونحكم على أنفسنا من نوايانا..

لان بيرسي

هل تتعجب من كون الناس لا يفهمون أنك على صواب؟

هذا غريب حقا.. أحيانا نكون على صواب فعلا.. لكن الناس لا يفهمون هذا.. ويتعاملون معنا كما لو كنا على خطأ!

ما هو الموضوع؟

مثـــال:

سامية فتاة بنت ناس.. لا أعرف على وجه التحديد ما الذي يعنيه كونها بنت ناس لكن الجميع يؤكدون كونها كذلك..

كانت سامية فتاة متميزة بحق..هذا إن تغاضينا عن بعض الأمور الهامة..

فقد كانت سامية تتجنب والدتها دائما..

كانت ترفض مرافقتها في أي زيارة عائلية، وترفض الذهاب معها للتسوق..

و في أحد الأيام.. مرضت أمها جدا.. لدرجة أنه قد تم نقلها إلى المستشفى..



هل تعرف ماذا فعلت سامية؟

رفضت زيارتها.. كما رفضت حتى الاتصال للاطمئنان عليها!

كيف ترى سامية الآن؟

ما هو حكمك عليها؟

سامية فتاة سيئة، أليس كذلك؟

حسنا.. دعنا نستمع لرأي سامية نفسها فيما يحدث:

« أمي لا تحبني.. دائما تفضل أختي عني.. دائما تتكلم عنها كما لو كانت ابنتها الوحيدة..»

كنت أصطحبها كل يوم إلى السوق وأقضي لها حاجاتها.. لكن

هذا لم يمنع تفضيلها لأختي..

لقد حاولت التقرب لأمي كثيرا لكن هذا لم يفلح.. لذلك سأتوقف عما كنت أفعله من أجلها.. فهي لا تحبني ولا تريد شيئا مني...»

بالنسبة لسامية فهي ضحية بريئة تدافع عن ذاتيتها.. هذه هي نظرتها لما تفعله..تخيل؟

هذا هو الحال عند كل من يقوم بسلوك سيئ.. هو من الداخل مقتنع أنه يفعل الصواب!

هذه المشكلة تصنع الكثير من الفجوات في التواصل.. فسامية تعتقد وتؤمن أنها على صواب.. وتتعجب من كون الناس - وأنت منهم - يرون أنها مخطئة تماما..

المخطئ غالبا لا يرى أنه مخطئ.. هل عرفت هذا؟ وغالبا ما يجد المبررات الكافية التي يؤكد بها لنفسه أن كل شيء على ما يرام..

أي رجل تستغرق أخطاؤه عشرة سنوات لتصحيحها، لهو رجل حقيقي!

روبرت أوبنهايمر

صانع قنبلتي هيروشيما وناجازاكي

متحدثا عن نفسه!

فلنفكر في الأمر..

الرجل الذي يقتل.. لا تظن أنه يرى نفسه وغدا شريرا.. بل أؤكد لك أنه يمتلك من المبررات ما يقنع به نفسه بأنه ضحية بريئة كان لابد لها أن تفعل هذا!

هل تعتقد أن القاضي يجب أن يبرئه لأنه يعتقد أنه بريء؟

تخيل معي لو حدث هذا..

هل ترضى أن تتم تبرئة قاتل والدك – لا قدر الله – لأن نيته لم تكن شريرة؟

التصرفات هي التي تظهر أمام الناس وهي التي تجعلهم يحكمون علينا. وهي التي تجر علينا العواقب.. فكسر القانون أن القيام بجريمة، لا يبرره حسن النية أو أن المجرم "وِحِش من برّا لكن قلبه أبيض من جُوّا!"

الحكم على التصرفات.. لا على النية..

لا تعتقد أن الناس يجب أن يبجّلوك بسبب قلبك الأبيض وسريرتك الصافية.. بل راقب تصرفاتك ، ولاحظ سلوكك وما الذي تفعله.. انظر لنفسك من الخارج كي ترى كيف يراك الناس.

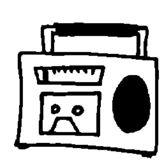
مثـــــال:

هل تذكر المرة الأولى التي سمعت فيها صوتك مسجلا على شريط كاسيت؟

لقد شعرت أن صوتك أسخف مما كنت تعتقد.. أليس كذلك؟

هل تعرف السبب؟

السبب هو أننا لم نعتد أن نراقب أنفسنا من الخارج.. بل نراقب أنفسنا من الداخل فقط..



كنت تعتقد أن صوتك رائع.. لكن حين سمعته من الخارج وجدت الأمر مختلفا قليلا.. (هذا إن لم تكن عبد الحليم حافظ طبعا!)

سيحدث هذا أيضا إذا رأيت نفسك وأنت غاضب.. وأنت تتجادل.. وأنت تتعامل مع شخص ما بانفعال..

صدقني.. ستفهم أن الناس يرونك من الخارج، لا كما ترى نفسك من الداخل.

الناس تحكم عليك من تصرفاتك الخارجية.. والتي ربما لا تراها بهذا الوضوح السافر من داخلك.. نحن لا نناقش هنا نواياك، فهي إيجابية لاجدال..

لكن الناس لا يرون داخلك النقي.. لذلك حاول أن تجعل خارجك نقيا أيضا كي يروه..

راقب سلوكك.. فهو واجهتك الحقيقية أمام العالم..

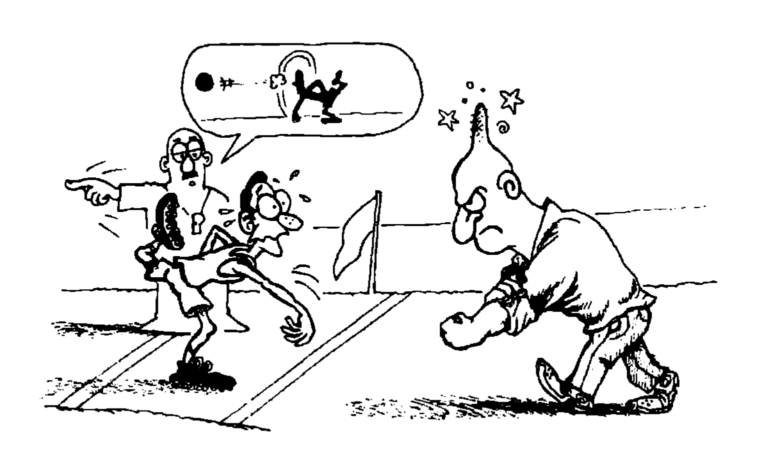
عرفنا في الفصل السابق أن أهم أساليب التواصل هو أن تدرك أن الآخرين يعتقدون أنهم دائما على صواب.. لذلك حاول أن تكلمهم من هذا المنطلق..

الناس يحكمون عليك من سلوكك.. لكنك لست بهذه السطحية – فأنت تقرأ هذا الكتاب – لذلك حاول أن تسبر أغوارهم وتصل إلى النية الإيجابية التي تحركهم.

رأيي صواب يحتمل الخطأ.. ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب!
(الإمام الشافعي)

الفصل الخامس

معاملة الناس لك ..
من اختيارك أنت .!



ربما لا نحصل
على ما نريد..
لكننا بالتأكيد
سنحصل على
ما نستحقه..

دوج هورتون

لمــاذا يعاملونني هكذا ؟

في كثير من الأحيان تصدمنا معاملة الناس لنا.. لاسيما أقربهم منا..

يرسل لي البعض مشاكل على غرار:

أنا رائعة ومتسامحة وطيبة.. لكن زوجي لا يعاملني بالمثل!

في الحقيقة هناك قاعدة هامة لابد لنا من أن نعيها جيدا لأنها تشكل أساس الاتصال بيننا وبين الآخرين.. هذه القاعدة هي:

لا تشك من معاملة الناس لك أبدا.. لأن هذا من صنعك أنت!

يعتقد البعض أن معاملة الناس لنا خارجة عن نطاق سيطرتنا.. شيء لا يد لنا فيه.. إلا أن هذا غير صحيح بالمرة..

أنت من يضع القوانين والحواجز للناس كي يعاملوك على أساسها.. اعلم هذا..

تخيل أن الناس حولك عرائس ماريونت تمسك أنت بخيوطها.. هكذا عليك أن تتعامل مع الناس.. لو تصرف معك أحدهم بطريقة لا تريدها، اعلم أنك - فقط - جذبت الخيط الخطأ!

لو لم تقتنع بما أقول.. فإليك هذه الأمثلة..

مثـــــال:

أحمد يحب سلمى منذ الأزل.. ارتبطا بخطبة جميلة وتوقع لهما الجميع مستقبلا حافلا بالتفاهم والحب..

و بما أن الرياح لا تأتي - غالبا - بما تشتهي السفن.. فقد بدأ أحمد يعاني من مشكلة حادة في التواصل مع سلمى.. مشكلة جعلته يفكر جديا في مسألة ارتباطهما..

سألته:

- ماذا حدث؟

أجاب:

حين تريد مني شيئا ولا تجده ترفع صوتها.. لكن يضايقني أنها تتطاول عليَّ..

و ماذا تفعل أنت وقتها؟

أجاب في حكمة:

أحاول أن أمتص غضبها.. أفعل ما يرضيها، كي أتلافى غضبها هذا في المستقبل.. لكنني لا أستطيع التحمل أكثر من هذا.. لماذا وصل بها الحد إلى أن تتطاول علي؟ لماذا لا تتوقف عن هذا؟!

في الحقيقة هذه القصة أكثر شيوعا مما تعتقد..

حسنا.. فلنجب عن السؤال معا:

لماذا لا تتوقف سلمى عن معاملة أحمد بهذه الطريقة المتجاوزة ؟

الإجابة:

ببساطة لأن أحمد هو الذي رسم لها بدقة هذه الطريقة لتتعامل معه بها!

حين تغضب وتثور.. من الصحيح أن يكون متفهما..لكن حين تبدأ في التطاول.. ما هو رد فعله؟

يكون رد فعله هو:

- سأنفذ لك كل ما تطلبين..!

فتكون الفكرة البديهية التي برمجها عليها هي:

- هذا الأسلوب ناجح.. لأنك في كل مرة تتطاولين عليه تحصلين على ما تتمنين! فلماذا تغيرين هذه الطريقة الفعالة؟

كان من المفترض أن يؤكد لها أن خلافاتها من الممكن أن يحلها بطيب خاطر.. لكنه قال لها لا إراديا: تطاولي عليّ لتحصلي على ما تريدين..

ولم يقل لها إن هذا مرفوض، لم يقل لها إنه سيفعل ما تريد، لو قالته بأسلوب أفضل.

* * *

هل يعاملك الناس بطريقة سيئة لا ترضاها؟

حسنا.. ربما لأن هذا الأسلوب هو ما يصلح معك، كي تعطيهم ما يريدون!

* * *

الناس يعاملونك كما تختار أنت لهم أن يعاملوك.. هذه هي الحقيقة..

طوال الوقت نكافئ الناس أو نعاقبهم.. نستجيب لهم أو نستعصي عليهم.. لو استخدمنا هذا بحكمة فسنحدد للناس كيف يتعاملون معنا بالضبط..

لا تكن لطيفا أكثر من اللازم..

ليس من الصحيح أن تجبر نفسك على تقبل الإساءة كي تكون لطيفا.. الاتصال الناجح هو أن تحدد ما تريد ومالا تريد في العلاقة.. أن تضع الخطوط الحمراء التي لا يجب للطرف الآخر أن يتجاوزها كي تستمر العلاقة.

مثـــــال:

هناك قصة لطيفة تعلمت منها الكثير..

المهندسة مها تهوى تربية القطط..عندها قطة تدعى لوزة، قطة من الطراز الشيرازي لو كنت متابعا لموديلات القطط الفاخرة!

اصطحبت مها القطة معها حين سافرت لتقضي بضعة أيام في الشاليه الخاص بها في الساحل الشمالي..



أقامت مها حفلا ودعت إليه الأقارب والأصدقاء..قضى الجميع

وقتا مسليا وكان الجو أكثر من رائع.. وكنت مدعوا هناك في ذلك اليوم..

كان اليوم رائعا.. لكن لوزة أصرت على إفساد الأمر..

الباب كان مواربا.. خرجت لوزة في بلاهة ووقفت في منتصف الشارع بالضبط..

فتحت مها الباب وراحت تناديها وتطلق أصوات الـ (بس بس) الخاصة بالنداء على القطط.. لكن لوزة ظلت ترمقها في برود..

القطط الشيرازي لا يمكنها أن تعيش في الشارع لو جال هذا بخاطرك.. لها طعام معين وتعيش في درجة حرارة محددة.. ففكرة أن تقضي ـ ليلتها خارج المنزل ليلة واحدة، تعني أنها قد أصبحت ذكرى..

لذلك أصبح الجو متوترا.. فمها تحب هذه القطة فعلا.. والقطط ليست ذكية كالكلاب بل بلهاء إلى حد ما ، ولن تفهم بسهولة خطورة الموقف..

ولو خرج أحدنا لإحضار القطة لولت هاربة ولازدادت المشكلة تعقيدا.. ما العمل؟

بعد الكثير من ال بس بس بس.. جاءت لوزة..

دخلت المنزل في بساطة..

فماذا فعلت مها؟

راحت تربت عليها وأعطتها بعضا من طعامها المفضل..!

سألتها في غيظ:

- لماذا لم تعاقبيها؟

أجابت:

لقد عادت لوزة.. هل أعاقبها لأنها فعلت الصواب؟

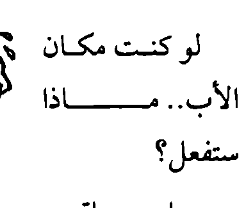
■ ● ■

حينها أدركت شيئا لم أكن قد لاحظته..

العقاب يكون عند الخطأ.. لا عند العدول عنه!

مثـــال:

اقترب ميدو من والـده مـترددا..
وطلب منه أن يكلمه على انفراد..
وضـع الأب الجريـدة جانبـا..
وذهب مع ميدو إلى غرفته..
بابا.. أريد أن أعترف لك بشيء..
و اعترف له بأنـه هـو مـن كسـر
الفـازة الثمينـة، سـكب الحـبر عـلى
السـجادة الغاليـة، اسـتعار عشـرة
جنيهات من محفظته.. أو أي شيء من
هذا القبيل... واعتذر لذلك..



لو كنـت مكـان
الأب.. مـــــاذا
ستفعل؟
هـل سـتعاقبه..
لأنه اعترف لك ولم يكذب؟
هل تعاقبه لأنه اعتذر؟
إذا فعلت نفس الشـيء ستحصل
على نفس النتائج..
لو عاقبته لأنه فعل الصواب..
فلـــن يفعلـــه مـــرة أخـــرى!

■ ● ■

لذلك نذكر:

معاملة الناس لك.. من صنعك أنت!

لو وجدت أن هناك شخصًا لا تعجبك معاملته لك.. فكر في الخطأ الذي اقترفته أنت..

ما هو الخطأ في مهارات الاتصال الخاصة بك؟

ما الذي فعلته، وجعل هذا الشخص، يجد أن هذه هي الوسيلة المثلى، للتعامل معك؟

* * *

حدد للناس ما يضايقك بالضبط.. ولا تفترض أنهم يعرفونه على وجه التحديد..

ارسم الخطوط الحمراء لكل ما هو مقبول ومرفوض لديك.. لأن هذه الخطوط لن ترسم نفسها حولك، بل أنت من يرسمها..

كيف تعامل الناس؟

لكل شخص مفتاح للتعامل معه.. كل التصرفات التي تصدر عنا، لا تلاقي نفس رد الفعل لدى كل الناس بنفس القدر..

في علم الأخلاق (ETHICS) ستجد أن القاعدة الذهبية هي:

(عامل الناس كما تحب أن يعاملوك..)

هذه النصيحة أخلاقيا ممتازة.. تصلح إذا ما تحدثنا عن الخير والشر.. الخطأ والصواب..

لكن إذا تكلمنا عن مهارات الاتصال الفعال.. فهذه القاعدة – واسمحوا لي – تحتاج لتعديل..

لا تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك..

بل عاملهم..

كما يحبون أن تعاملهم!

مثـــال:

نرمين تحب أسامة جدا..

كانت نرمين تـزداد حبـا لأسـامة حـين تجـد أنـه مرغـوب مـن بـاقي الفتيات.. كانت تشعر أنها قد (فازت به) وأنها قد انتصرت على غريماتها..

و كانـت تحـاول دائـما - بطبيعـة الحال - أن تزيد من حبه لها..

كانت تحاول دائما أن تثير غيرته.. أن تتعمد أن يراها بينما أحـد الـزملاء يحاول التقرب منها..

هل تعرف بقية القصة؟

بالضبط..لم يحب أسامة أن يستمر في هذه العلاقة!



وانتهـــت علاقـتهما بـأن عجز أسـامة عـن الاسـتمرار.. لأنـه شعر بأن نرمين لا تصلح له.

دعنا نحلل معا ما حدث

تحب نـرمين أن تشـعر أن أسـامة مرغوب من الأخريـات.. كـان هـذا يزيده جاذبية في نظرها..

وأسـامة كـان يريـد أن يشـعر بالالتزام من ناحية نرمين.. كان هـذا يجعلها جذابة في نظره..

لذلك - كـما نـرى - كـان خطـأ نرمين أن تعامل أسامة.. كما تحـب أن يعاملها!

مثـــال:

أشرف شخص انبساطي جدا.. يحب المرح والمزاح ويحب أن يتعامل معه الناس ببساطة؛ لأن ذلك يذيب الحواجز بينهم كما يؤكد لنا دائما..

التحق بعمل جديد.. وحـاول أن يحبـه النـاس وأن يقـيم صـداقات عديدة..



حــــاول أن يتقرب من مديره بهــذه الطريقــة..

كان يمزح معه ويتكلم معه بحريـة.. لدرجة أنـه دعـاه لأن يجلسـا معًـا في المقهى المجاور للشركة..

و لم يعرف - حتى الآن- السبب الذي دعى المدير إلى فصله!

ما حدث هنا أن أشرف افترض أن المدير يحب ما يحبه هو.. في حين أن شخصية ووضع المدير كانت تجعله يفضل أسلوب التعامل الرسمي.. وكان أسلوب أشرف مستفزا بالنسبة له؛ لأنه اعتبره نوعا من التملق المفضوح، ومحاولة لكسر الحواجز الصارمة في العمل..

لذلك اضطر إلى إقصائه مضطرا.. ليحافظ على احترام العاملين له!

ليكن هذا واضحا..

الناس حولك كعرائس الماريونت.. أنت المسئول تماما عن تصرفاتهم معك، فهي لا تنطلق - غالبا - من تلقاء نفسها.. بل أنت الذي يصر على جذب الخيط الخطأ!

الفصل السادس

كيف تحب من لا تستطيع حبهم ؟



الضعيف لا يمكن
أن يسامح.. فالتسامح
من صفات الأقوياء.

غانــــدي

الصديق اللدود

فكر في الأمر..

هناك بعض الأشخاص علينا أن نتعامل معهم يوميا.. وأحيانا تكون علاقتنا بهم ليست على ما يرام..

هل تشعر أحيانا بمشاعر سلبية نحو شريك حياتك؟
أحد والديك؟ أحد الأصدقاء أو المعارف؟

هل كنت تتمنى لو كنت تحبه فعلا؟

يعتقد البعض أن المشاعر أشياء لاإرادية.. يعتقد البعض أننا لايمكننا التحكم في مشاعرنا.. وكأننا مسلوبو الإرادة استحوذت علينا روح شريرة تجعلنا عاجزين عن التحكم في أنفسنا!

تجد من يخون شريك حياته أو يعق والديه، يتحجج بهذه الحجة للأسف..أن المشاعر لا إرادية!

هذا الاعتقاد الأبله سائد بصورة كبيرة..هذا ما لاحظته من بعض ردود الأفعال بعد إحدى محاضراتي (لقاء: السعادة وراحة البال) وكل مقالاتي التي تكلمت فيها بالتفصيل عن كيفية التحكم في مشاعرك وإدارة أحاسيسك..

إلا أن هذا ممكن تماما.. من غيرك يستطيع أن تكون لديه السيطرة على نفسك؟؟

لهذا السبب تجد أن معظم الناس قد تركوا أنفسهم كريشة تتقاذفها رياح مشاعرهم التي لا يتحكم فيها أحد.. وكأن لا يد لهم في حياتهم!

تُعَلِّمُنَا جميع الأديان أن نتحكم في مشاعرنا وأهوائنا.. هذا ممكن.. وإلا لما استطعت أن تتوقف عن تناول طعام تحبه لأنك صائم.. أنت تستطيع التحكم فعلا في مشاعرك لكنك قد تقلل من شأن هذه القوة بداخلك..

فكر في الأمر.. من المهم أن تكون لدينا السيطرة على مشاعرنا وأحاسيسنا..

نحن مطالبون في حياتنا بحب أشخاص معينين.. هذه هي الحقيقة.. أليس كذلك؟

كيف يمكننا هذا؟

***

مشاعرنا من صنعنا نحن..

فلنفترض أن الشخص الذي لا تحبه، ويجب عليك أن تحبه، هو (س)..

فكر جيدا في (س) هذا..

إنه قريب منك.. وأنت مطالب - بينك وبين نفسك - بحبه..

ودعنا نتساءل معا..

كيف تستطيع أن تحب (س) وتتقبله؟

عـــودة النـــــدل!

فكر في (س) الذي تكرهه جيدا..

أرجو أن تحضر قلم رصاص (لا أحب من يفسدون الكتب بأقلام الحبر) ولنكتب معا صفات (س) الذي تكرهه..

(أرجو أن تكتب الصفات فعلا كي يكون هذا الجزء مفيدا بالنسبة لك.. وإلا تجاوزه واقرأ الفصل التالي)

■ صفات (س) الذي تكرهه ■

- ....
- ....
- ....
- ....

هل انتهيت؟

أحسنت.. هذه الكلمات التي كتبتها بيديك سنعود لها لنعرف معا ما يمكننا عمله في (س) هذا..

حسنا.. لو تأملنا هذه الصفات التي كتبتها بنفسك عن (س) ستجد أن كلها – غالبا- صفات سلبية..!

اسأل نفسك:

هل يوجد شخص في هذه الحياة خال من الفضائل لهذه الدرجة؟

فكر في الأمر..

بالتأكيد (س) به صفات إيجابية كثيرة جدا لكنك لا تلقي لها بالا.. لهذا فمشاعرك سلبية تجاه (س)..

هل تعتقد أن كل الناس يرون (س) سيئا هكذا؟

بالتأكيد هناك أناس يحبون (س).. هذا إن لم يكن (س) هذا يعيش وحيدا في جزيرة استوائية معزولة في المحيط الأطلنطي منبوذا من البشرية جمعاء!

تجربـــة:



هل تعرف شخصا يحب (س)؟

حاول أن تتقمص شخصيته واكتب صفات (س) من وجهة نظره هو.. ماذا سيقول عن نفسه؟

ليس مهما أن تكون مقتنعا بما تكتبه.. لكن اكتب كما لو كنت ممن يحبون (س).. ولا تحاول المراوغة وادعاء أنه خال من الفضائل.. اكتب صفات (س) التي يراها هو أو من يحبونه..و أرجوك ألا تقتنع بها أساسا!

■ صفات (س) الذي تحبه ■

- ....

- ....

- ....

- ....

- ....

جميل جدا..

هكذا يرى (س) المقربون منه كما كتبت بنفسك..

اقرأ ما كتبته للتو ثم راقب مشاعرك..

كيف الحال؟

هناك اختلاف ما لا تدري ما هو..

جميل..دعنا إذن من كل هذا الهراء، لن أجعلك تكتب شيئا آخر فلا تقلق.. طوال عمري لا أحب هذه الكتب التي تجعلك تكتب فيها أشياء ثم تكتشف أن مجهودك قد ضاع هباء وأنك لم تستفد شيئا.. ثم أين أجد القلم الذي أكتب به أساسا حين أكون مستلقيا أقرأ في السرير؟؟

دعنا نتحدث عن بعض الأمور الأخرى، ودعنا من (س) هذا الذي لن يعود علينا الكلام عنه بشيء..

دعنا من كل هذا الكلام، وقل لي..

هل تحب محشي الكرنب؟

محشي الكرنب vs السبانخ!

طوال عمري لا أحب المحشي بأنواعه - بالإضافة إلى الكتب التي تجعلك تكتب أشياء لا داعي لها!- لا سيما الكرنب منه!

ليس موقفا شخصيا من المحشي لا سمح الله.. لكن الرغبة في الحفاظ على الوزن جعلتني لا أستسيغ هذا المحشي الذي جاء كي يزيد وزني بضعة كيلو جرامات لا أريدها..

بيني وبينكم.. أعترف أنه لذيذ فعلا.. لكنني أتجاهل هذه النقطة وأركز على صورتي والبنطال لا ينغلق على بطني وقد فقدت جاذبيتي

وسحري المعهودين.. كان الموضوع صعبا في البداية ثم لم يلبث أن دخل في إطار العادات بعد 21 يوما، وأصبح جزءًا من برمجتي الذاتية اليومية.. إذ ليس صعبا اليوم بالمرة أن أتجاهل حلة المحشي الموضوعة أمامي في الوليمة، وأتجه نحو صحن السبانخ لأغترف منه بعض الحديد!

لكن.. دعنا نفكر معا..

هل الكرنب سيئ؟

لا أعني بالنسبة لي أو لك..لكن الكرنب نفسه، هل هو سيئ؟

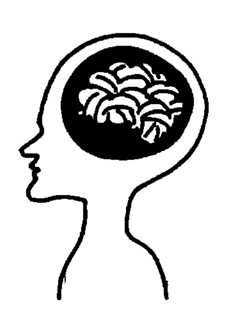
ليس هناك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك (هل ذكرت هذه الحكمة من قبل؟)

قانون التركيز

العقل الباطن له قوانين تحكمه.. لن أطيل عليك في شرح مصطلحات وتحذلق لا داعيَ له.. لكن يكفي أن تعرف أن عقلك اللاواعي كطفل صغير.. لكنه يتحكم فيك أكثر مما تتخيل.

هذا الطفل الصغير لا يستطيع التركيز في أكثر من فكرة واحدة في وقت واحد.

مثـــــال:



هل تستطيع أن تفكر في شيء محزن وشيء مضحك في نفس الوقت؟

هل تستطيع؟

هذا مستحيل لأن العقل اللاواعي لا يمكنه التركيز في أكثر من فكرة واحدة في نفس الوقت..

مثـــــال:

فكر في طائرة نفاثة سوداء تطير في السماء..

هل فعلت؟

حسنا..

تذكر شكل مدرس العلوم الذي كان يدرس لك في المرحلة الإعدادية..

هل فعلت؟

حسنا.. بالتأكيد قد لاحظت، أنك حين فكرت في مدرس العلوم، قد تناسيت الطائرة النفاثة!

أليس كذلك؟

لا أظن أنك قد فكرت في مدرس العلوم بينما الطائرة النفاثة ما زالت تحلق.. مدرس العلوم فكرة جديدة.. نحّى عقلك اللاواعي التركيز في أي فكرة سابقة كي يستطيع تناولها..

الحقيقة هي أن العقل لا يستطيع التركيز في أكثر من فكرة واحدة في وقت واحد.

نصف الكوب..

هل تعرف المثال الخاص بنصف الكوب الممتلئ؟

لن أكرره لك.. فكرت في أن أستبدل الماء بعصير القصب كي لا يكون المثال مكررا، إلا أن هذا لن يجدي.. لا أحب تكرار الإكلشيهات المستهلكة.. أنت تفهم ما أعنيه بقصة نصف الكوب الممتلئ فلا داعي لتكرارها ..لذلك سأقول لك مثالا جديدا:

مثـــــال:

يؤكد عليوي دائما أن السنوات الخمس الماضية في عمره كانت سيئة..

كـان يؤكـد دومـا أن حياتـه أصبحت أكثر كآبة وأن الفشل أصبح حليفه طيلة السـنوات الماضـية.. بـل وصحته كذلك تدهورت وكان يتـألم طيلة هذه السنوات..

يالها من حياة قاسية!

لكن.. هل تصدق هذا الكلام؟

مـن المسـتحيل أن نتصـور أن عليوي كان يتألم في كـل لحظـة وكـل ثانية طـوال الخمـس سـنوات.. هـل تفرغ تماما وأصبح لا يفعل شيئا آخـر سوى التألم والفشل؟



ألم يتناول وجبة لذيذة مثلا؟ هـل نام جيدا في أحـد الأيـام؟ هـل قابـل صديقا؟ هل تعتقد أنه لم يجد الوقـت الكـافي لـذلك ؛ لأنـه كـان متفرغـا للشـعور بـالألم ولممارسـة الفشـل بانتظام؟

حين يقول لك أحـدهم إنـه كـان يتألم في السنوات الماضية..

اعلم أنه يعني: السنوات الماضـية حدثت فيها الملايين من الأحـداث.. لكنني لم أركز إلا في المؤلم منها..

العقل اللاواعي لن يستوعب إلا الفكرة الوحيدة التي تضعها أمامه.. «لحظات الألم؟ حسنا.. سألقي باللحظات الجميلة جانبا، ولن أركز إلا في هذه الفكرة الواحدة وسأجعلها كل حياتك، كما قال لك عني د.شريف..!» هكذا يؤكد عقلك اللاواعي!

لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات (س) الذي تكرهه) لن يرى عقلك إلا هذه الفكرة..

أما لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات س الذي تحبه) فلن يرى عقلك - أيضا - إلا هذه الفكرة!

و هذا من اختيارك إن كنت قد لاحظت!

ما الذي أعنيه بهذا؟

أبدا..

ألم أقل لك إنك ستحتاج الجمل التي كتبتها بقلمك الرصاص في القوائم السابقة؟

لا أحب أن أخلف وعودي أبدا!

تلاعب بالألفاظ

لماذا تكره شخصا ما؟

فكر في الأمر..

لماذا تكرهه؟

هناك سبب وجيه حتما.. نحن نحب الناس دون سبب لكننا لا نمقتهم دون سبب.. لابد من سبب ما شديد الوجاهة لذلك..

لا أتكلم عن الشيطان طبعا.. هناك من يقلب الطاولة على رأسي مؤكدا أنه يجب أن يمقت إبليس ، ولا يقبل أن أقنعه بغير ذلك!(هؤلاء

الأشخاص موجودون للأسف.. فلو كنت منهم - وإن كنت أستبعد هذا- فأعد هذا الكتاب للبائع لتبتاع شيئا مناسبا أكثر لحالتك..)

أنا أتكلم هنا طبعا عن أشخاص تتعامل معهم في حياتك اليومية ، وتريد أن تبني معهم تواصلا فعالا لأنك مطالب في قرارة نفسك بحبهم.. بالتأكيد تعرف هذا..

فلنعد لموضوعنا إذن.. لماذا تكرهه بالتحديد؟

اكتب إجابتك هنا إن أردت.. أو احتفظ بها في ذهنك:

-...

حين تعرف الإجابة، انتقل للفقرة التالية..

* * *

حسنا.. لقد عرفت لماذا تكره هذا الشخص.. مبروك.. هذا إنجاز لا بأس به.. فقد خدعتك حين قلت لك إننا لا نكره الأشخاص دون سبب.. هذا يحدث أحيانا بصراحة.. لكن هناك سببًا ما في داخلنا ربما لا نعترف به يجعلنا نكرهه.. وهو يحتاج تركيزا كي نتوصل إليه.. وهاقد جعلتك تتوصل إليه.

حسنا.. دعنا نتأمل معا هذا السبب الذي دعاك إلى كره هذا الشخص..

ستجد أن هذا السبب واحد من اثنين:

- إما أن يكون (صفة) في هذا الشخص.
- أو يكون (تصرفا) ما قام به هذا الشخص.

أليس كذلك؟

مـــا هـــــو أنت؟

الإنسان منا به الملايين من الصفات.. ويقوم كل منا بمليارات الحماقات طوال حياته..

وأنت نفسك لست استثناء للقاعدة.. لست كرما يمشي على قدمين ولا صفة أخرى لديك.. كما أنك لست ذكاء مجردا يعيش في هذه الحياة.. (هذا إن لم تكن مخا بشريا يسبح في محلول رينجر وقد تم إمداده بالغذاء اللازم كي لا يقوم بشيء في حياته سوى التفكير!)..بل أنت بشر إن كنت قد لاحظت!

حسنا.. (ما هو أنت؟)

هو سؤال جدلي قد يكون به خطأ لغوي ما.. لكن أجبني بصراحة:

- هل أنت لطيف فقط؟
- هل أنت نشيط فقط؟
- هل أنت جميل فقط؟

حين قلت نكتة سخيفة لم يضحك لها أحد.. هل أنت السخافة ذاتها؟

بالتأكيد هذا الأسئلة بلهاء.. فأنت قد تكون لطيفا يتميز بالنشاط وبقدر لا بأس به من الذكاء.. وقد تقول يوما ما دعابة سخيفة لكنك ظريف على الرغم من هذا..

من الغريب أن نختصرك (بكل ما لديك من صفات وما تقوم به من تصرفات في حياتك كلها) في صفة واحدة أو تصرف ما قمت به يوما!

هذه الصفة ليست أنت.. ومن السذاجة أن نختصر حياتك كلها في سلوك واحد قمت به يوما.. فأنت تقوم بملايين التصرفات الأخرى كل

يوم طبقا للموقف وما كان يدور في ذهنك وقتها.. والذي قد يكون مختلفا الآن تماما!

شخصية الإنسان أعقد بكثير من أن نختزلها في كلمة واحدة..

أنت لست صفة واحدة.. ولست تصرفا واحدا!

أنا أكره جزءا منك!

حين تكره شخص ما.. فأنت لا تكرهه هو..

أنت تكره تصرفا ما قام به.. تكره صفة ما موجودة فيه..

و هذه الأشياء ليست هي الشخص ذاته!

هل لاحظت هذا؟

لا ترفض الشخص نفسه.. بل ارفض التصرف الذي قام به.. أو الصفة السلبية التي فيه..

لا تقل لنفسك: أنا أكرهه..

بل قل: أنا أكره تصرفا معينا يقوم به!

ألا تجد هذه الفكرة مريحة لك في كل تعاملاتك؟

أنا أحب

دعنا نعترف بهذا..

نحن نحب من نريد أن نحبهم مهما كانت تصرفاتهم.

هذه هي الحقيقة.. ألم تر في حياتك أمّا، يتميز ابنها بالفشل والدمامة

والضياع.. ولكنها رغم ذلك تؤكد للجميع أنه أفضل ابن خلق على وجه البسيطة، بل وتشعر أنها مقتنعة بذلك تماما؟

هل قابلت في حياتك شخصا يحب طرفا آخر لا يناسبه.. ورغم ذلك يتجاهل نصائح الناس ويستمر في العلاقة؟

هذه هي الحقيقة.. لو أردنا أن نحب شخصا ما سنحبه.. ولو أردنا أن نكرهه فسنكرهه!

هذا الموضوع إرادي تماما ويمكننا التحكم فيه.. هل تعرف كيف؟ دعني أقل لك بعض الطرق..

التأكيدات اللغوية

هل تعرف أن ما تقوله ألسنتنا، يؤثر على عقلنا اللاواعي؟

جرب بنفسك..

تجربــــة:

تأكد من أن أحدا لا يراك في هذه اللحظة.. أنا أهتم لأمرك لذلك أنصحك بهذه النصيحة..

ارسم على وجهك تعبير العبوس.. واهمس وقل لنفسك:

- أنا متضايق..أنا مكتئب..أنا فاشل..

كررها أكثر من مرة.. عشر مرات مثلا!

بماذا تشعر؟

ستلاحظ أن هناك كئابة ما تسربت في داخلك مع التكرار.. ياللبؤس..!

حسنا.. استرخ تماما وأعد الكرّة بطريقة مختلفة هذه المرة..

تجربـــة:



استرخ تماما في مكانك.. أغمض عينيك..

ابتسم.. واهمس وقل لنفسك:

☜ « أنا سعيد.. أنا أطير من الفرحة.. أنا أضحك كالأبله!»

كررها أكثر من مرة..

تلاحظ - وياللعجب - أن هناك سعادة ما تسربت إلى داخلك فعلا!

ما أريد قوله هو أن عقلك اللاواعي، غير عاقل تماما كما يتبين من اسمه.. لو قلت شيئا سيستقبله ويترجمه إلى أحاسيس، دون أن يعي ما إذا كان شيئا صحيحا أم لا!

لأسباب كهذه يؤكد الخبراء أن قولك: أنا فاشل - أنا لا أصلح لشيء- لن أستطيع.... هي أوامر لعقلك اللاواعي - الأبله تماما كما أكدت لك - كي يقوم بتنفيذها في طاعة عمياء!

لذلك أنصحك كصديق ألا تتكلم عن نفسك - ولو حتى مع نفسك - بصورة سلبية.. قل إنك رائع وأنك قادر على النجاح وأنك طموح حتى إن لم تكن كذلك.. سيستقبل عقلك اللاواعي هذه الأوامر وتتم برمجته على أساسها وستلاحظ فرقا غريبا في حالتك الشعورية ونظرتك لنفسك!

لماذا أقول هذا الكلام؟

أقول هذا الكلام لأن هذا المفتاح هام جدا لبناء علاقات مع الناس.. لو كانت تأكيداتك اللغوية لنفسك عن شخص ما، سلبية.. ستبعث في داخلك مشاعر سلبية نحو هذا الشخص.. والعكس صحيح!

لو كنت تتعامل مع شخص وتريد فعلا أن تحبه..

لا تؤكد لنفسك طوال الوقت أنه (عنيد) مثلا.. بل يمكنك أن تؤكد لنفسك أنه (قوي الشخصية)!

لا تؤكد لنفسك أنه (غبي).. بل قل لنفسك إنه (يفكر بطريقة مختلفة)!

لا أقول هذا الكلام كي نتوقف عن محاولة تقويم من نهتم بأمرهم.. لكنني أقول هذا كي نتوقف عن إشعال المشاعر السلبية في داخلنا وأن نستبدلها بمشاعر إيجابية نحو هذا الشخص.

تذكر:

نحن لا نرفض شخصا.. بل سلوكًا!

كيف تحب شخصا في 5 دقائق؟

سأقول لك طريقة جيدة تعتبر واحدة من تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية..

هذه الطريقة بسيطة للغاية.. إن قررت فعلا أن تحب شخصا ما.. عليك أن تقوم بهذه التجربة:

تجربـــة:

اجلس في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحد..

أغمض عينيك..

فكر في الشخص الذي تكرهه في أكثر موقف شعرت فيه بشعور سلبي تجاهه..

فكر فيه جيدا.. ولاحظ معي التالي:

الصورة:

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص وهذا الموقف..

- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟
- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين؟ يسار؟

الأصوات:

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عال أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

حسنا.. افتح عينك وانس ما حدث.. فكر في أي شيء آخر.. كيف تنطق اسمك لو قرأناه بعكس ترتيب الحروف؟

ما زلنا في المكان الهادئ كما قلنا.. أغمض عينيك الآن.. وفكر هذه المرة في شخص تحبه.. وفي أكثر موقف شعرت فيه بالحب تجاه هذا الشخص.. فكر فيه بعمق...

الصورة:

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص وهذا الموقف..

- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟
- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين؟ يسار؟

الأصوات:

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عال أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

ستلاحظ هنا شيئا عجيبا..

ستلاحظ أن التجربتين مختلفتين إلى حد كبير.. فنقاء الصورة مختلف في الحالتين.. وكذلك الصوت.. قد تكون الصورة الأولى باهتة اللون أو أبيض وأسود بينما الثانية زاهية الألوان نقية الصوت وهكذا.. لاحظ الفروق جيدا بين النتيجتين.

أغمض عينيك الآن.. تنفس في عمق واسترخ تماما..

فكر في الشخص الذي تكرهه.. ستلاحظ نفس الملاحظات التي لاحظتها من قبل..

عليك الآن أن تضيف لهذه الصورة، ما لاحظته في التجربة الثانية (حين فكرت في الشخص الذي تحبه)..

الصورة:

- ضع الألوان التي ظهرت في التجربة الثانية.
- ضع درجة اللون التي ظهرت في التجربة الثانية.
- قرب أو أبعد الصورة طبقا لما رأيته في التجربة الثانية.

الأصوات:

- ضع درجة نقاء الصوت التي سمعتها في الحالة الثانية.
- اخفض أو ارفع الصوت كما سمعته في التجربة الثانية.

و يمكنك أن تضيف للصورة أشياء مثل:

- أضف إلى الصورة موسيقى مرحة أو أي تفاصيل مضحكة.
- أضف إلى الصورة تفاصيل محببة إليك.. كرائحة عطرك المفضل مثلا..

ركز تفكيرك في صورته الجديدة.. تأملها جيدا ثم افتح عينيك.

الآن حين تفكر في هذا الشخص، ستجد أن أحاسيسك قد تغيرت تماما..

هل تعرف السبب؟

الموضـوع ببسـاطة هـو أن هنـاك ملفًّـا في عقلـك لكـل مـن هـذين الشخصين مخزن فيه مشاعرك وذكرياتك نحو كل منهما.. في هـذه التجربـة قمنا بإفساد الملف الموجـود في عقلـك والمخصـص بتـذكر هـذا الشـخص بصورة سلبية.. فحين قمنا بتعديل الملف، لم يجد عقلك ذلك الملف القـديم الذي يبث المشاعر السلبية..

مع تحياتي لعقلك الباطن.

كلمــة اخـــيرة

في هذا الفصل عرفنا أننا من الممكن أن نتقبل شخصا ما ونتوقف عن كرهه لو قررنا هذا..

السـبب هو أن الكراهية سـتدمر حياتك وتملأك بالمشاعر السلبية التي لا تريدها لنفسك.. الحب اختيار وكذلك الكراهية..

فكر في الأمر.. لو كرهت شخصا ما،فأنت تعطيه القوة ليسيطر على حياتك.. ستجعل صورته لا تفارق ذهنك كما أن الكراهية شعور غير محبب بالنسبة لك..لن أنصحك بأن تذهب وتحاول إزالة الخلاف فهذا شأنك وهذه حياتك..لكن ما أرجوك أن تفعله هو أن تتوقف – على الأقل–عن هذه الكراهية.. من أجلك أنت!

الكراهية لن تجعلك تغير الوضع ولن تجعل حياتك أفضل..

يعتقد البعض أن المشاعر لا إرادية وأن الغضب والتوتر والحزن وقلة الثقة والضيق، أشياء لا يمكن التحكم فيها.. هذا الموضوع مهم لذلك سأفرد له كتابا مستقلا بعنوان مبدئي هو (نظام التحكم في المشاعر) أخبرك فيه بالتقنية الجديدة التي طورتها لك بنفسي، وصنعت معي فارقا ملموسا..

قريبا سأهدي لك كتابا عن إدارة المشاعر والتحكم فيها.. لكن هذا الكتاب الذي بين يديك يتكلم عن التواصل، فدعنا إذن نواصل الرحلة..

ابتسم!

■ ● ■

الفصل السابع

ابتســــم !



من لا يستطيع الابتسام.. يجب ألا يفتح متجرا!

(مثل صيني)

الابتسام والتواصل

لن تستطيع التواصل مع الناس إن لم تكن قادرا على التواصل مع نفسك.. عليك أن تشعر بالسعادة الداخلية أولًا ؛ كي تكون قادرا على أن تهديها للآخرين..

في هذا الفصل سأكلمك باختصار عن إحدى النقاط الكلاسيكية المعروفة التي كنت أدخرها حين نتكلم عن إدارة الضغوط، إلا أنني أهديها لك (إنت موش غريب) غير عابئ بالعنوان المكتوب على الغلاف.. لأنه سيفيدك حتما في السيطرة على مشاعرك وأحاسيسك السلبية.. فسعادتك هي التي ستجذب الناس إليك؛ لأن الناس يحبون المتفائلين خفيفي الظل ويكرهون المتشائمين ثقيلي الظل؛ لأن الحياة لا تحتاج إلى من يحيلها ظلاما في وجه الخلق..

نصيحة لا نعمل بها:

نصيحة الابتسام هذه، نصيحة كلاسيكية عتيقة افترض أنك قد سمعتها مرارا.. لكن الأبحاث الحديثة أثبتت فعلا، أهمية الابتسام علميا..

للابتسام فوائد عديدة.. لن أكلمك عن فوائده الطبية والتي تتلخص في تقوية الجهاز المناعي والوقاية من أمراض الشرايين والقلب.. لكنني سأتحدث هنا عن فائدته المحسوسة بالنسبة لك..

العقل والجسم



في إحدى محاضراتي عن فن الكاريكاتير، كان السؤال الأكثر إثارة للجدل هو:

هل الضحك يسبب السعادة؟ أم أن السعادة هي التي تسبب الضحك؟

هل تشعر بالسعادة أولا، فينتج عن ذلك الضحك؟

أم أنك تضحك أولا، فتنتج عن ذلك السعادة؟

لم تكن هناك إجابة واضحة للسؤال وقتها.. إلا أنني عرفت أن البرمجة اللغوية قد أجابت عن هذا السؤال فيما بعد..

و سأوضح لك هذه الإجابة الآن..

تجربــــة:



اجلس في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحد.. أغلق الباب جيدا كي تضمن هذا..

اجلس واحن كتفيك ورأسك للأسفل.. ارسم على وجهك أمارات الأسى والحزن وأنت تنظر للأرض.. باعد بين ساقيك وضع يديك بينهما وقد لمس معصماك بعضهما البعض..

وقــل:

أنا منتصر!

راقب شعورك وأنت تقولها..

ستلاحظ شيئا غريبا.. وهو أن الكلمة تلاقي مقاومة داخلية غريبة..
ستجد أنك غير مقتنع!

حسنا.. الآن غيّر هذا الوضع.. انتصب وارفع صدرك.. ارفع رأسك للأعلى وأنت تنظر لأعلى..

وكرر :

- أنا منتصر!

راقب أحاسيسك هذه المرة.. ستجد أن المقاومة قد اختفت.. ستجد أنك – فعلا – تشعر بهذا الشعور!

هل تعرف ماذا حدث؟

أحاسيسك تنعكس على وضع جسدك.. والعكس صحيح..!

كي تكون منتصرا لابد لجسمك أن يتخذ وضعا معينا.. فحين اتخذت وضعا مخالفا لما يفترض أن تكون عليه.. لم يستجب عقلك لفكرة أنك منتصر.. لم تستطع أن تستشعر هذا الشعور؛ لأن جسمك لا يعبر عنه!

لكن حين اتخذ جسمك الوضع الصحيح.. كان من السهل عليك أن تشعر بالانتصار..

معنى هذا أن وضع جسدك يؤثر في أحاسيسك.. هل لاحظت هذا؟

أي أنك لو شعرت بالهزيمة فسيتخذ جسمك وضع الهزيمة لا إراديا.. والعكس صحيح..

لو اتخذت وضع الهزيمة إراديا.. ستشعر بها.. وسيكون من الصعب أن تقنع نفسك بعكس هذا (كما في المثال)..

العقل والجسم يؤثر كل منهما على الآخر..
ريتشارد باندلر

ما أريد قوله هو:

لو أجبرت نفسك على الابتسام ، حتى إن لم تكن سعيدا.. فسوف تشعر بالسعادة.

هل هناك أبسط من هذا؟

إن لم تكن سعيدا في لحظة ما وتمنيت لو كنت كذلك.. فابتسم لتكون كذلك..

ومن الغريب أنك ستلاحظ بوضوح، كم لذلك من تأثير فوري في حياتك.

ارسم حياتك بيديك

هل أنت خفيف الظل؟

أعني.. هل أنت ظريف؟

أتعرف كيف تكون فكاهيا؟

لا أتكلم الآن عن كيفية أن تصبح ظريفا كي يتقبلك الناس.. لكنني أتكلم هنا عن خفة الظل بينك وبين نفسك.. هل تعرف الدعابة وأنت تفكر مع نفسك؟

بدلا من أن ألقي المزيد من الأسئلة.. دعني أدخل في الموضوع..

أنماط التفكير

(الشخص السعيد سعيد لأن ظروفه جعلته كذلك.. أما التعيس فهو تعيس لأن الظروف جعلته كذلك).

هذه الجملة البلهاء التي قرأتها للتو - معتقدا أنها صحيحة إلا أنها ليست كذلك- لابد لها أن توضع في سلة مهملات عقلك أو تلقي بها في أقرب محرقة للنفايات..

هذا الاعتقاد قديم ولا يليق إلا بالأشخاص العاديين الذين لست منهم.. نحن هنا كي نرتقي بتفكيرنا لا لنردد ذات الأفكار التي أوصلتنا إلى ما نحن فيه.. فأفكار الأمس أوصلتنا لليوم، لكن ماذا عن الغد؟

إذا كانت هذه الأفكار قد حققت نتائج معينة، فلماذا لا نغيرها لنحصل على نتائج جديدة؟

إذا فعلت نفس الشيء، ستحصل على نفس النتيجة .

قانون السبب والنتيجة

السعادة لا علاقة لها بظروفك.. فالسعادة شعور داخلي بإمكانك أن تبعثه في داخل نفسك بنفسك..

هل قابلت ثريا تعيسا من قبل؟ ألا تلاحظ أن حارس عقاركم قد يكون أسعد منك؟

لن أقول إن هذا يعني أن المال ليس كل شيء،و كل هذا الهراء الذي يردده الفاشلون.. هناك أغنياء سعداء وهناك فقراء تعساء، والثروة هدف مهم فهذا بديهي.. لكن أردت أن ألفت نظرك لحقيقة أن السعادة لا علاقة لها بالظروف المحيطة.. هناك بعض الناس لهم القابلية للسعادة أكثر من غيرهم..

دعنا نضعهم تحت المجهر لنعرف سبب ما هم فيه..

للتعاسة متعة خاصة

كل مافي الموضوع ، أن بعض الناس يتفننون في التركيز على كل ما هو سلبي في حياتهم.. لو كانت حياته ناجحة بنسبة 99٪ ستجده يشكو من الـ1٪ الذي يؤرقه ويقلق راحته..

لو فقير: هيشتكي من قلة الفلوس..

لو غني: هيشتكي من كتر الفلوس والناس اللي بتطمع فيه طول الوقت..

لو صحته كويسة هيقول:أعمل إيه بالصحة من غير فلوس؟

لو معاه صحة وفلوس: هيشتكي من أي حاجة وخلاص..

هيكتشف حاجة يشتكي منها.. مش باقول لك بيتفننوا؟

هل قابلت أحد هؤلاء من قبل؟

أكيد!

إنهم بيننا!!

السعادة قرارك الشخصي

هناك أناس يركزون على النصف الممتلئ من الكوب.. مهما كانت المشاكل التي تواجههم، يستطيعون أن يجدوا شيئا جيدا ليركزا عليه..

يبعث لي الكثير من القراء الخطابات ؛ ليؤكدوا لي أن هذا كلام نظري وأن الواقع مثل الزفت أو أكثر قتامة.. وأنه لا يوجد حل.. وأن الحياة لا بصيص لأمل فيها ، وأنك ولدت هكذا لتظل هكذا وتموت هكذا..هذه هي الحياة عندهم..

أعرف أن هؤلاء القراء لن ينتهوا من الوجود أبدا.. وأعرف أنهم لن يتوقفوا عن قراءة أعمالي ومتابعة محاضراتي رغم أنني أرجوهم ألا يفعلوا ماداموا يؤمنون ألا أمل هنالك.. فمن الغرابة أن أتابع محاضرة في اللغة الإسبانية لمجرد أن أقول للمحاضر إن الإسبانية لن تفيدني في شيء!

خد الموضوع Easy

هناك طريقة فعالة لمواجهة الضغوط الحياتية.. هذه الطريقة نبرع فيها نحن المصريين بشكل خاص.

هذه الطريقة ببساطة هي:

تعامل مع الموضوع بروح مرحة.. واجه المشكلة بخفة ظل وروح رياضية.. ببساطة.. بضحك..

بهذه الطريقة ستمر الضغوط مرور الكرام ولن تترك في داخلك ندوبا..

قد ترد علي قائلا:

أتعني أن أتعامل مع الحياة باستخفاف وأتجاهل مشاكلي؟

فأرد وأقول:

ليس مطلوبا أن أصاب بالاكتئاب كي أحل مشاكلي!

كل كتب إدارة الضغوط والأزمات تركز على نقطة هامة ، وهي أن تعزل نفسك عن المشكلة وكأنك طرف خارجي ولست جزءا منها.. كي تكون هادئ الأعصاب..

هذا ما أقوله هنا.. المشاكل من الممكن أن نواجهها بأكثر من طريقة.. منهم هذه الطريقة التي أقولها لك الآن.. اضحك واسخر حتى من نفسك.. دع المشاكل تمر وكن هادئًا.. بعد ذلك يمكنك أن تفكر في حل المشكلة كما تريد، وقتها سيكون ذهنك أكثر صفاءً لأنك هادئ وسعيد أساسا!

إنها حياة واحدة التي سنعيشها في هذه الدنيا.. إن لم نكن سعداء الآن فمتى؟

مثـــــال :

هذه قصة شاب اسمه أحمد.. لاحظ أسلوبه في التعامل مع مشاكله وضغوطه اليومية..

«أحمد» ده أيها السادة شاب مثلنا.. في مثل سننا..

شيك.. مبتسم طوال الوقت.. روش..

يعمل في البوفيه في أحد شركات النشر، التي كنت أعمل بها مديرا للمحتوى..

في أحد أيام الشتاء الماضي.. جلست معه بعد أن انتهيت من عملي.. ورحنا نتجاذب أطراف الحديث..



قال «أحمد»:

شفت يا دكتور «شريف» المطر اللي غرق الدنيا امبارح ده؟ د أنا اتبهدلت فيه والله..

(بالنسبة لي - كاتب السطور- كان أسوأ ما حدث هو أنني اضطررت لغسل السيارة مرة أخرى)

تابع «أحمد»:

«احنا قاعدين في كشك أساسا.. إللي في الأرض إللي قدام دي..

بعد ما باخلص شغل بارجع أنام في الكشك الجميل ده.. تخيل

يا دكتور؟ المطر نزل علينا صحانا من النوم..هـا هـا هـا تقـولش السـقف ورق؟؟

المطر نـزل غرقنـا.. والله العظـيم بقيت زي الكتكـوت المبلـول.. أمـي راحت باتت عنـد خـالتي لأن المطـر طوّل كذا يـوم.. فضـلت أنـا والـواد أخويـا مـع بعـض في السـيول دي.. كانت مسخرة بجد.. هاهاها.

صاحب الأرض دخل علينا لقانا نايمين قاعدين وكـل واحـد حـاطط حلـة عـلى دماغـه.. هاهاهـا.. كـان منظرنا يفطس من الضحك..

قلت له مش تبني لنا سقف عدل بدل ما نتبل كده وتطلع عينينا؟؟

الراجـل قعـد يضـحك وقـال لي هيبنـي لنـا بكـره الصـبح حاجـه أحسن..

والله ظريف الشتاء ده يا دكتور.. كان يوم زي العسل والله!!!»

■ ● ■

لو إنت مكانه.. وحصل لك نفس الموقف ده.. هل هتنظر له بنفس خفة الدم؟

تعرف إن الموقف ده ممكن يتحكي بطريقة حزينة؟

معظم المشاكل التي قد تواجهها.. لابد أن تجد فيها شيئا يصلح للسخرية!

جرب بنفسك:

خد عندك هذه المشاكل لتجرب فيها مع نفسك.. حاول أن تحكيها بخفة دم.. السخرية كامنة في كل شيء .. وتنتظر فقط أن تلاحظها.. أنا رسام كاريكاتير وأعرف ما أتكلم عنه فلا تقلق..

ستجد السخرية.. كل شيء يصلح للسخرية.. فقط، ابحث عنها:

- انطردت من شغلك لأن المدير لا يحبك..
- اتزحلقت على قشرة موزة، رجلك انكسرت..
- تركتك الفتاة التي تحبها، وأحبت بطل الكلية في كمال الأجسام!

خليك مبتسم.. اسخر من هذه المواقف البلهاء المضحكة.. البكاء لن يفيد.. الحزن لا يحل المشاكل بل هو خلاصة المشاكل نفسها..

حل مشاكلك ولا داعي لأن تزيدها تعقيدا.. كن سعيدا !! هكذا ببساطة..

حتى وأنت تواجه مشاكلك..

يمكنك أن تحزن طبعا..

يمكنك أن تبكي وتدمع عيناك..

لكن لاحظ:

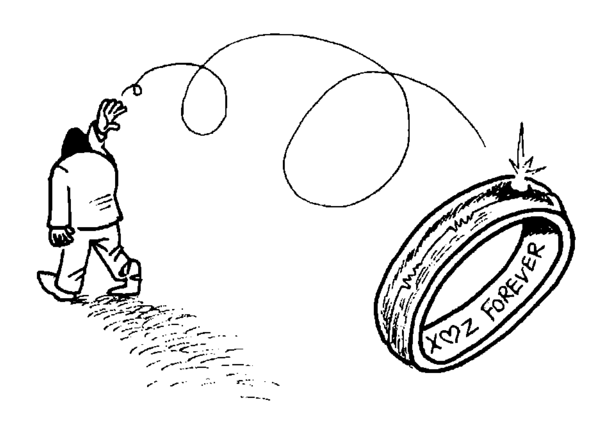
أن الحزن اختيارك الشخصي.

كما أن السعادة اختيارك الشخصي.

لأنك أنت من يقرر طريقة تفكيرك ونظرتك للأمور.

وأنت حر يا صديقي.

الفصل الثامن
فشـــل العــلاقات



الرجال والنساء
نوعان مختلفان
تماما.. الاتصال
بينهما لا يزال علما
في طور الطفولة!

بيل كوسبي

الحب الذي كان

هل تعرف اثنين كانا يحبان بعضهما بجنون.. وحين تزوجا، انتهت هذه العلاقة بالانفصال؟

جلســت مــع ســعيد - أحــد أصدقائي المتزوجين حديثا - وكان مشهورا بعلاقة الحب الجامح التي تربطه بزوجته.. لأنهما كانا يحبان بعضهما منذ كانا طلابا في المدرسة!

سألته عن الحال بعد أن تزوج حبيبة عمره أخيرا.. فكان رده:

☜ « ليس الزواج بهذه الروعة.. الحياة مملة ولا يوجد ما يجعلك سعيدا.. المشاكل والنزاعات لا تنتهي وتقلباتها المزاجية لا تطاق.. ».

و أضاف:

☜ « يبدو أنني قد تسرعت!»

قليلون هم أولئك الذين يؤكدون أن سبب استمرار علاقتهم لسنوات، هو أنهم -فعلا- سعداء مع بعضهم البعض..

ستجد أن البعض يحاول -كي تستمر العلاقة- أن يكون قانعا صابرا.. يحاول أن يؤكد لنفسه أن هذه هي سنة الحياة التي لا بد لها أن تستمر، ويضطر للتحمل... بينما يلجأ من لا يملكون القابلية على الصبر إلى حلول دراماتيكية كالانفصال!

قليلون هم أولئك، الذين يؤمنون بأنهم يعيشون حياة زوجية - فعلا - سعيدة!

لكن .. لماذا تسوء الأمور إلى هذا الحد؟

أعنـــي.. ما الذي يجعل اثنين - كسعيد وزوجته - أحبا بعضهما بصدق وتعاهد كل منهما أن يفتدي الآخر بروحه..
ما الذي يجعل علاقة كهذه تصل إلى الحضيض؟

المشكلة هي أن حياتك تلزمك بأن ترتبط.. لكن أحدا لم يعلمك: كيف تفعل ذلك!

يقول د.ماكجرو إن استخراج رخصة القيادة أفضل من استخراج وثيقة الزواج.. لأنك في الحالة الأولى يخضعونك لاختبارات صارمة، كي يضمنوا لك الاحتراف في القيادة..

لكن الزواج لا تسبقه أي اختبارات، كي تضمن لك علاقة جيدة..!

هل تعرف ما هو السبب الحقيقي، لفشل معظم العلاقات؟

أهم أسباب فشل العلاقات:

1 - برمجتك الذاتية!

كما قلنا من قبل.. فإن لكل منا برمجته الخاصة التي يرى العالم من خلالها.. أنت تتصرف وتتعامل مع الناس وتفكر، طبقا لتجاربك الشخصية التي مرت بك في هذا العالم.. عن طريق ما تعلمته من العالم الخارجي طوال سنيّ حياتك..

و معظم مصادر برمجتنا الذاتية فيما يختص بالعلاقات، أتت من مصدر لا يجب أن تثق به مطلقا.. ألا وهو:

2 - وســائل الإعلام!

هناك افتراضات خاطئة تبثها وسائل الإعلام يوميا.. ومن السخف أن تفترض صحتها وإلا أثرت على حالتك العقلية.. فلو كنت تؤمن فعلا أن هناك شخصا قادما من الفضاء يشبه البشر.. يطير في الهواء وينقذ الناس بينما تتطاير خلفه حرملته الحمراء، ويرتدي ملبسه الداخلي الأحمر، فوق بنطاله الأزرق لا تحته!..

لو كنت تصدق أن «سوبر مان» حقيقي فأنت حقا في مأزق عقلي كبير!

تصور وسائل الإعلام العلاقة المثالية بصورة معينة.. فينطبع في أذهاننا أن هذه الصورة هي ما يجب أن تكون عليه العلاقة المثالية.. وحين نجد أن علاقتنا لم تصبح كهذه الصورة، نصاب بخيبة أمل.. ونعتقد – في أعماقنا – أن علاقتنا قد فشلت..

في حين أن علاقتنا قد تكون أفضل من كل علاقات من مثلوا أو شاركوا في هذا الفيلم الرومانسي..أنت تقرأ أخبار انفصال الفنانين وتعرف ما أتكلم عنه..

قبل أن أكمل حديثي، دعني أتوقف قليلا عند كلمة (فشل)..

ليس هناك فشل..
لكن هناك نتائج غير متوقعة!
(باندلر)

حين تحصل في الامتحان على 7 من 10.. ستعتبر هذا فشلا إن كنت تتوقع أن تحصل على أكثر من ذلك.. لكن نتيجتك لم تصل إلى مستوى توقعاتك.

فلو كنت تتوقع أن تحصل على 5 من 10... فالنتيجة التي تحققت هي نجاح لك وليس العكس.

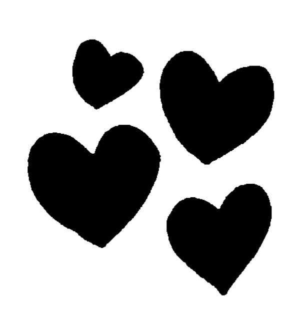
هذا هو الحال إذن...

أنت تتوقع أن تكون علاقتك كعلاقة البطل مع البطلة في ذلك الفيلم السخيف الذي رأيته في مراهقتك.. وحين تجد أن توقعك لم يتحقق.. فتسمي هذا فشلا بينما هو ليس كذلك!

قانون شريف الثاني:
إذا شعرت أن الأمر خطأ..
فهذا لا يعني - بالضرورة - أنه كذلك!

قد تكون علاقتك مثالية تحسد عليها.. لكنك - فقط - لا تدرك هذا..

أســـاطير الحــب



نعـود لموضـوع وسـائل الإعـلام.. المصدر الوحيد الذي يمدنا بالصورة الذاتية لمفهوم (العلاقة المثالية)..

وسائل الإعلام تروج لـك أساطير يجب أن تدرك كونها كذلك.. «باتمان» غير حقيقي كما نقول، فقط عليك أن تعترف بذلك..

و هذه الاساطير هي:

1- لابد للمحبين أن تكون لهم نفس الميول.. وبينهم أشياء مشتركة..

2- لابد للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد.. ولا تنضب أبدا..

3- المحبون لا يختلفون أبدا.. والتوافق بينهم مثالي..

4- الآباء يقفون حائلا بين إتمام قصص الحب الرائعة!

هل تعتبر هذه الأشياء مسلمات بالنسبة لك؟

هل هذا هو مفهومك للعلاقات المثالية؟

حسنا.. فلنفكر معا في كل من هذه الأقوال.

1- لابد للمحبين أن تكون لهم نفس الميول.. و بينهم أشياء مشتركة..

تفترض معظم الأفلام الرومانسية أن البطل والبطلة لابد من أن تكون لهم نفس الميول.. ويقومون معا بممارسة هواياتهم المشتركة.. هذا هو قمة

التوافق ؛ لأنه يبني بينهما روابط كثيرة..

هل تصدق هذا الكلام؟

بسبب هذا الاعتقاد يحاول كل من طرفي العلاقة جذب الآخر نحو هواياته واهتماماته ؛ لأن هذا ما يجب أن يكون.. قد يقنع الرجل زوجته بمتابعة مباريات الدوري وتشجيع فريق الكروم معه، وقد تحاول المرأة جعله يهتم بالماكياج ووضع قناع الزبادي!

هذه الأشياء – أؤكد لك – تحدث!

الزواج المثالي، يقوم بين رجل يحب صدور الدجاج، وامرأة لا تحب صدور الدجاج!

فيختة

حسنا.. دعني أسألك سؤالا:

ما رأيك في أن تعيش مع شخص مثلك تماما؟

أعني أنه يتكلم مثلك، يفكر مثلك ويحب الذهاب إلى نفس الأماكن ويتابع نفس البرامج التليفزيونية ويقرأ ذات الكتب..

هل تعتقد أن هذه الحياة ستكون مثالية؟ أم أن الملل سيكون قاتلا؟

ربما كان د.فيليب ماكجرو (د.فيل) مؤمنا بهذه المقولة،عندما استبشر خيرا حين دعي هو وزوجته روبن للعب مباراة للتنس الثنائي معا..سيكونان في نفس الفريق يلعبان ذات اللعبة.. ياللروعة!

لكن الرياح لا تأتي بما يشتهي لاعبو التنس فيما يبدو.. إذ إن خلافا نشب بين خبير العلاقات الكبير وزوجته ولاتزال آثاره ممتدة إلى يومنا هذا كما يؤكد في كتابه (إنقاذ العلاقات)..

كان د.فيل يصيح في روبن أثناء اللعب حين يريد أن تتوافق معه في اللعب بشكل أفضل.. بالنسبة له لاتوجد مباراة جماعية في أي لعبة لا يصيح فيها اللاعبون في بعضهم لسبب ما.. هذا بديهي.. السبب هو أنه كان يلعب اللعبة بروح تنافسية.. وكان يلعب لأنه كان يريد أن يفوز، فهذا بديهي بالنسبة له..

أما بالنسبة لروبن فقد كانت تلعب اللعبة للترفيه.. لبناء علاقة ودية مع خصومها لأنهم يقضون وقتا طيبا معا.. لذلك فلم تتفهم فكرة أن يصيح فيها د.فيل ؛ لأنه يريد أن يفوز.. ليس هذا مبررا منطقيا بالنسبة لها!

كما رأينا فإنه ليس من الحكمة أن تجذب شريك حياتك نحو اهتماماتك.. لأنك حتى إن نجحت في هذا فلن يكون الأمر ممتعا كما تظن..

علينا أن نحترم الآخر واهتماماته.. الأهم هو أن يوجد بيننا تواصل وأن نتفهم بعضنا البعض..لا يشترط للعلاقة الناجحة أن يكون طرفاها لهما نفس الميول طبعا.. والأمثلة كثيرة لذلك.

2 - لابد للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد.. ولا تنضب أبدا..

في الأفلام الرومانسية، تجد أن البطل والبطلة يعيشان بين الورود والشموع والعصافير المغردة.. وبينهما لهفة واشتياق طوال الوقت..ينظرون لبعضهما نظرة وَلَهٍ وعشق دائمين ويتكلمون همسا ولا يخرج حديثهما عن

الكلام الرومانسي أو قصائد الشعر في أغلب الأحوال.. هذا إن لم يكن الفيلم من نوعية «للكبار فقط» فتدخل عوامل أخرى في الموضوع..

هذه هي خزعبلات الإعلام التي تبرمجنا عليها فيما يتعلق بالعلاقات.. الرومانسية الدائمة التي لا تنضب ولا تفتر أبدا..

لكن دعنا نتساءل:

ما هي العلاقات الناجحة إذن؟

إن لم تكن ما نراه في شاشات السينما ونقرؤه في الروايات.. فما هي؟

مراحل الحب

كي نعرف ماهية العلاقات الناجحة، دعنا نبدأ الموضوع منذ البداية.. ما هي المراحل التي تمر بها العلاقة؟

المرحلة الأولى: الانبهار:



في هذه المرحلة تكون القصة في بدايتها.. لم يلبث سهم الكيوبيد أن ينغرس في القلبين البريئين..

تتميز هذه المرحلة بالتالي:

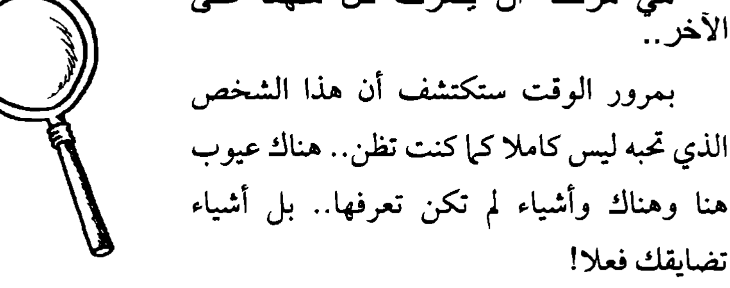
ترى الشخص الذي تحبه وكأنه (كامل) ولا نقص فيه.. ظريف وخفيف الظل وتكون سعيدا وأنت معه.. تشعر أنه مختلف عن كل من قابلتهم في حياتك.. باختصار: ستشعر أنه (كامل)..

هذه المرحلة هي التي أنتجت كل قصائد الحب والأغاني في التاريخ الإنساني.. وهي المرحلة الوحيدة التي تركز عليها وسائل الإعلام والدراما الرومانسية.. لأنها – كما نعلم جميعا – أروع ما في العلاقات الإنسانية..

شيء مهم جدا:

احذر كل الحذر، من قرار الارتباط في هذه المرحلة!

المرحلة الثانية: الاكتشاف



هي مرحلة أن يتعرف كل منهما على الآخر..

بمرور الوقت ستكتشف أن هذا الشخص الذي تحبه ليس كاملا كما كنت تظن.. هناك عيوب هنا وهناك وأشياء لم تكن تعرفها.. بل أشياء تضايقك فعلا!

هل هذا طبيعي؟

الإجابة: طبيعي تماما.. وحين تجد أن هذا يحدث في علاقتك الجادة فاعلم أنك تسير في الطريق الصحيح..

في هذه المرحلة تختفي الصورة المزيفة التي كنت تراها في مرحلة الانبهار.. سترى الشخص على طبيعته وفي هذا الوقت يمكنك أن تقرر..

المرحلة الثالثة: مرحلة التعايش..



في هذه المرحلة يصل الطرفان إلى معرفة كاملة بعيوب بعضهما البعض.. يعرفون ما هي العيوب ويتكيفون معها ويستطيعون التعايش معها..

هذه المرحلة هي أصعب مرحلة في العلاقات.. لأنها تتضمن وسيلتكما لحل الخلافات التي تنشب - حتما - بينكما.. وكيفية تعامل كل منكما مع عيوب الآخر..

هذه المرحلة إن تجاوزها الطرفان بنجاح، تعني أقصى درجات الحب التي من الممكن أن تصل إليها العلاقة.

هل تعرف لماذا؟

الحب في مرحلة الانبهار طبيعي، لأنك لا ترى عيوبا.. لكن وصولك إلى مرحلة التعايش فهذا يعني أنك عرفت شخصا وأدركت عيوبه وظللت مصرا على الحياة معه رغم كل شيء..

هذا هو الحب

العلاقة الناجحة هي العلاقة التي تحافظ على اتزانها في جميع هذه المراحل..

بعد أن نصل لمرحلة التعايش.. لا بأس من أن نستحث مرحلة الانبهار من حين لآخر.. نزور ذات الأماكن التي كنا فيها في بداية تعارفنا.. كلمة رقيقة.. لمسة حانية.. هدية بسيطة..

هذه هي العلاقة المثالية.. وليست مرحلة الانبهار فقط كما توهمك الدراما..

يقع في هذا الشرك ملايين من الناس.. حين يجدون أن علاقتهم قد نضجت أخيرا وانتقلت إلى المرحلة التالية، يعتبرون هذا فشلا لأن مشاعرهم قد تغيرت دون أن يفهموا السبب..

و يكون هذا سببا في إفساد علاقة رائعة.

3 - المحبون لا يختلفون أبدا.. والتوافق بينهم مثالي..

في الأفلام تجد أن المحبين دائما متفقون في كل شيء.. لا يتناقشون أبدا ولا تتعارض رغباتهم..

لا أعرف كيف يمكن أن تجد شخصا له نفس ميولك واهتماماتك بالضبط.. لكن إن كنت تبحث في علاقتك عن هذا الأمر فلن تجد علاقة مرضية إن لم تخرج هذا الهراء من عقلك..

كيف تتفقان في كل شيء؟؟ هه؟؟ اثنان مختلفان في النوع،تربيا في مكانين مختلفين، صادقا أشخاصا مختلفين ومرا بتجارب حياتية مختلفة.. كيف يمكن أن تكون الشخصيتان متطابقتين بحق السماء؟

هل تبحث عن شخص مر بنفس تجارب حياتك بالضبط؟

لو كنت تبحث عن هذا فلن تجده..

و إن وجدته ستكتشف أنه مختلف عنك أيضا على الرغم من هذا!

ألم اقل لك من قبل إن هناك دراسات أثبتت أن التوائم الملتصقة، الذين كبروا وبلغوا ونضجوا وهم لا يزالون ملتصقين، أثبتت الدراسات أن كلًّا منهما له شخصية مختلفة عن الآخر؟

ثم ألا تتفق معي أن العلاقة المثالية تبدأ من الاختلاف..؟

رجل وامرأة.. هذا في حد ذاته اختلاف كبير كما تلاحظ: رجل وامرأة!

أفترض أنك ذو ميول طبيعية لذلك أسألك: هل توافق أن تتزوج من نفس جنسك؟ من شخص يماثلك في كل شيء؟

فكر في الأمر، أنت ترتبط بجنس مختلف لك؛ لأن الانجذاب والحب أساسهما الاختلاف.. لأنك تشعر أن كلًّا منكم يكمل الآخر بشكل ما!

لو عشت مع شخص يماثلك في كل شيء فلن تجد جديدًا في حياتك..ستستحيل حياتك إلى بحيرة راكدة وسيقتلك الملل..

هل فكرت في هذا الموضوع من هذه الزاوية من قبل؟

ربما كان خطأ فادحا
أن تتزوج نسخة منك.
لأنك ربما لا تحتمل
الحياة مع نفسك .

د. أحمد خالد توفيق

هذا صحيح.. لا بد من شخص مختلف يكمل النواقص التي عندك.. تحبون أشياء مختلفة وتكرهون أشياء مختلفة.. هذه هي الحياة.. لابد لكل طرف أن يفتح آفاقا جديدة للآخر.. أنت تعيش مع شخص مختلف عنك تهتم بأمره وتحاولان معا بناء علاقة تربط بينكما..

لو افترضنا أنكما متفقان في كل شيء.. فيم ستتكلمان إذن؟

لو كان شريك حياتك مختلفا عنك في الميول فلا تحاول جعله نسخة منك..

الكثيرون يعتقدون أن علاقتهم ليست على ما يرام على الرغم من أنها كذلك لكنهم لا يعلمون..

فكر في هذا الكلام قليلا قبل أن تحكم على علاقتك.

4 - الآباء يقفون حائلا دون إتمام قصص الحب الرائعة!

في معظم الأفلام.. يحب البطل البطلـة..لكـن الأشرار يقفـون حـائلا دون إتمام هذه الزيجة.. وغالبا ما يكون هؤلاء الأشرار هم: الأهل!

هذه الصورة النمطية سبب رئيسي في العديد من العلاقات الخاطئة..

فحين تحـب الفتـاة سـائق والـدها أو حـين يحـب الرجـل امـرأة مـن الأعداء.. يعتبرون هذا البله قمة الرومانسية.

سقط في هذه الخدعة كثير من الناس.. ولا يزالون يسقطون.

لا تتجاهل آراء الآخرين خاصة إن كانت العلاقة في بدايتها.. فمرحلة الانبهار التي كلمتك عنها منذ قليل في (لابد للرومانسية أن تكون مسـتمرة إلى الأبد ولا تنضب أبدا) تلغي عندك القدرة على التقيـيم المنطقـي.. أنـت ترى الآخـر هو الأروع والأفضـل والأحسن في تاريخ البشـرية في حين أنه - بكل تأكيد - ليس كذلك..

لا تثق في حكمك على الأمور دائما واستعن بالآخرين لأنهم قـد يـرون مالا نرى.. قد يكملون لك الصورة لأنك لا ترى إلا الجـزء الواضـح مـن زاويتك أنت.. كما أنك لا ترى إلا ما تريد أنت أن تراه!

العلاقات ليست مبنية على الرومانسية وحدها فلا تتسرع.. دع الحب يصل إلى مرحلة الاكتشاف أو حتى التعايش كي تفهم الشخص الآخر أفضل.. لا تتورط في علاقة غير مبنية على حسابات منطقية بجوار مشاعرك طبعا.. هذا بديهي..

الرؤساء لابد لهم من مستشارين كي يستشيروهم في الأمور الجسيمة.. الديكتاتور الذي لا يقوم إلا بما يراه هو صحيحا يفشل وتسقط دولته كما يقول لنا التاريخ وتكون نهايته مزرية.. فالشخص وحده لا يمكن أن يرى الصورة كاملة.

مثـــال:

عرف نبيل فتاة إنجليزية بحكم عمله في مجال السياحة..

أحبها وأحبته.. أعجبته فكرة أن تحبه أجنبية حسناء فتعلق بها..

تكلما في موضوع الارتباط طبعا.. وبما أنه شرقي، فقد كانت تقاليده تحتم أن يذهب لوالدها بنفسه ليكلمه في الأمر..



المشكلة هنا هي أن نبيل كان ناجحا في عمله.. ناجحا إلى درجة أن السفر والبقاء في انجلترا كان يعني انتهاء كل طموحاته.. إلا أنه قرر فعلا أن يسافر لأهلها ليكلمهم في الموضوع..

ماذا عن الأهل؟

كــان والــده ينصــحه طــوال الوقــت.. ويؤكــد لــه أنــه لــيس مــن الحكمــة أبــدا أن يــرتبط بفتــاة غــير مناســبة ومختلفــة عنــه في الــدين والعادات والتقاليد وتعيش على بعـد آلاف الكيلـو مـترات.. هـذا كفيـل بتدمير كل ما بنيته!

إلا أن هذا القـول زاد مـن تعلـق نبيل بها.. فهذه الأقوال وغيرها تـدل - بالنسـبة لـه - عـلى أنـه يجـب أن يحارب الدنيا مـن أجلهـا كـما تقـول المسرحيات الشعرية..

سافر إلى أهلها وأنفـق الآلاف في هـذه الرحلـة طبعـا.. قابـل والـدها الذي كان جالسا يحتسـي كوبـا مـن النبيذ أمام المـدفأة.. وتناقشـا طـويلا ورحــب الرجـل جـدا..لكنـه أبـدى تعجبه من أنهمـا لم يعيشـا معًـا لعـدة أشهر، قبل أن يقررا مـا هـو مناسـب لهما!

أمضى بضعة أيام في انجلترا.. ثـم عاد.. ثم سافر.. ثم عاد..

تدهورت أحـوال عملـه بسـبب السـفر المتكـرر وعـدم تركيـزه.. وفي يوم من الأيام قابلته..

كـان جالسـا في صـمت في أحـد المقـاهي.. فحييتـه وسـألته عـن الأحوال، فقال:

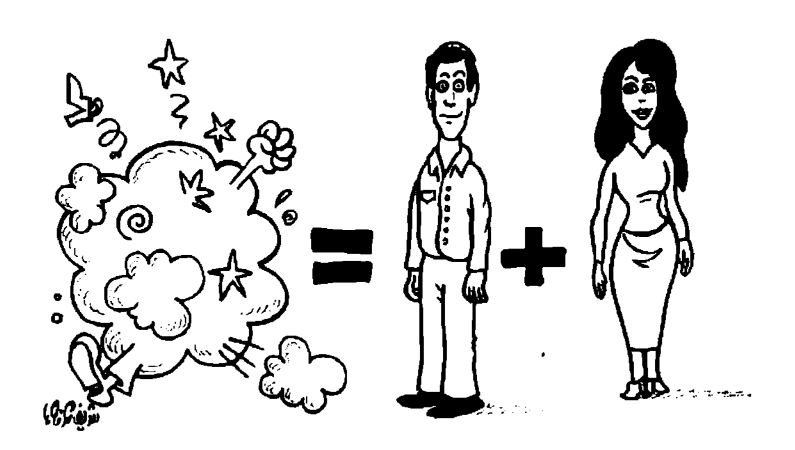
لقد أنهيت العلاقة.. فقـد اتضـح لي أنه ليس من الحكمة أبدا، أن أرتبط بفتـاة غـير مناسـبة ومختلفـة عنـي في الدين والعادات والتقاليـد، وتعـيش على بعد آلاف الكيلو مـترات.. هـذا كفيل بتدمير كل ما بنيته!

ألم يقل أحدهم هذه الجملة من قبل؟

■ ● ■

الفصل التاسع

الرجـــل المـــرأة



قررت ألا أتزوج
إلا المرأة المثالية، ثم
وجدتها.. لكنها
كانت تبحث عن
الرجل المثالي!

أنيس منصور

التجربة والخطأ

هل حدث وأن أصبت بحرق طفيف؟

أعتقد أننا جميعا مررنا بهذه التجربة غير المحببة.. ربما كانت التجربة تتعلق بماء مغلي لم تكن تعرف أنه كذلك، أو عود ثقاب لم تنتبه لوجوده.. وهكذا..

تقول الحكمة القديمة إنك يجب أن تحرقك النار كي تعرف أنها تحرق.. ربما لم تكن تجربة لطيفة لكنك بالتأكيد تعلمت منها ألا تقترب من النار أكثر من اللازم..

حسنا.. بعد هذه الخبرة:

هل جربت أن تلمس نار موقد الكيروسين؟

هل جربت أن تمسك بنار لحام الأوكسجين؟

هل جربت أن تمسك بجمرة مشتعلة؟

أعتقد أنك لم تجرب كل هذه الأنواع..لأنك تعلمت من خبرتك السابقة أنه ليس من الحكمة أن تقوم بهذه الحماقات..

لكن.. أنت احترقت بنوع معين من النار (ربما الماء المغلي أو معدن ساخن) لكنك لم تجرب أنواع النيران المختلفة.. فلماذا لا تجرب؟

اقتراح سخيف هو كما ترى..

سر سخافته يرجع إلى ما نسميه (التعميم).. أنت جربت نوعا واحدا من النيران فعممت هذه المعلومة: جميع أنواع النيران تحرق..هذا بديهي..

من أهم أساليب اكتسابنا للخبرات هو هذا التعميم.. فأنت حين تدخل غرفة مظلمة، تبحث يدك عفويا عن زر الإضاءة، ولا تخرج كشافا لتضيء المكان..لأنك تعرف أن كل الغرف المظلمة لابد أن يكون فيها زر للإضاءة في مكان ما.. رغم أنك لم تدخل هذه الغرفة قبلا..

هذا هو التعميم.. تجربة واحدة، تقوم بتعميمها على جميع التجارب التي ستواجهها في حياتك..

التعميم مفيد جدا في حياتنا العملية..

لكنه ليس كذلك، إذا تكلمنا عن علاقتك بمن حولك!

التعميم في العلاقات خطأ

هل أنت عربي؟

أفترض أنك كذلك (إلا لو كنت شخصا يتعلم اللغة العربية وشاء قدره أن يقع هذا الكتاب بين يديه).. لو كنت عربيا، فما رأيك في من يقول إن كل العرب إرهابيون؟

قول مثير للغضب فعلا.. لأنك تعرف بوضوح أنك ومن تعرفهم ليسو إرهابيين..

هذه الأقوال ومثلها ينتج عما نسميه (التعميم السلبي).. حين تزور إيطاليا فتتعرض للسرقة، فتعود لتؤكد أن الإيطاليين قطاع طرق.. حين تعرف شخصا أسبانيا ثقيل الظل فتؤكد أن كل الأسبان لا يتمتعون بروح الدعابة.. حين تزور الهند لتسكن في شارع غير ممهد، فتؤكد حين تعود أن الهند ليس بها شوارع ممهدة، وهكذا..

هذا التعميم سخيف؛ لذلك ننعته بالسلبية.. لكنه للأسف شائع إلى حد كبير في علاقاتنا..

اسمع معي هذه الأقوال:

- لا يمكن الثقة في الرجال أبدا..
- كل النساء مسرفات جدا..
- أقصر الطرق لقلب الرجل - أي رجل- معدته..
- كل أهالي المنوفية بخلاء.
- كل الصعايدة متصلبو الرأي.

هذه الأقوال وغيرها قد ترجع إلى تجربة واحدة مر بها قائلها مع شخص ما، فأسقطها على جميع من هم مثل هذا الشخص..

فلو كانت هناك امرأة متزوجة من رجل لا تثق به..ستجد أنها تؤكد أن (كل) الرجال لا يمكن الثقة فيهم.. وهكذا..

وهذا خطأ شنيع إن شئت رأيي.. لأن شخصية كل منا كبصمة الإصبع لايمكنك أن تفترض أنها تطابق شخصا آخر..

لا أستريح لفكرة أن أوضع في تقسيم ما يضم ملايين البشر، ليقال إن هؤلاء يحبون كذا ويكرهون كذا ويتصرفون بالطريقة الفلانية..

ألا ترى أن شخصياتنا أرقى وأعقد من أن تصنف بهذه الطريقة؟

هل تؤمن بالأبراج؟

أنا شخصيا لا أؤمن بها للأسف.. لكن على اعتبار أن القارئ ربما يكون قد ابتاع هذا الكتاب وبالباقي اشترى كتابا عن توافق الأبراج.. سنفترض أن كتب الأبراج صحيحة.

حسنا.. هي صحيحة تماما ولا مجال للشك في هذا إن كان هذا يريحك أكثر..

الأبراج تكلمك عن أنماط معينة للشخصية.. فالحوت خيالي والثور قيادي والعقرب ذكي، وهكذا..

هذا صحيح كما تؤكد لي ولن أناقشك في هذا..

لكن.. ألا تعتقد أن الشخصية من الممكن تطويرها؟

أنت تقرأ كتابا في تطوير الشخصية مما يعني أنك قادر على تغيير ما لا يعجبك في أسلوبك.. ألا تتفق معي أنك من الممكن أن تتخلص من عيوب برجك؟

إن كان هذا ممكنا بالنسبة لك.. فمن الأرجح أن هناك أناسًا يستطيعون أن يطوروا من شخصياتهم..لذلك فلا تحصرهم في خانات أبراجهم..

لا تعمم.. واعتبر أن كل شخص حالة خاصة بذاته..

لكن..

ماذا عن الرجال والنساء؟

رجل + امرأة = عدم فهم

> **علـــى الرجـــل أن يقـرر..إمـا أن يحـب المـرأة، أو يفهمها!**
>
> **نينون دي لينكلوس**

الرجال والنساء مختلفون.. لا أعتقـد أن مـن العبقريـة أن أؤكـد هـذه المعلومة البديهية التي تعرفها من دراستك لعلم الأحياء..

لكنني لا أعني هذا المعنى الخبيث يا عزيزي.. بل أعني أنهـم مختلفـون على نحو آخر.. مختلفون في طريقة تفكيرهم..

هذا الاختلاف الكبير يصـل إلى حـد أن (د.جـون جـراي) يقـترح في كتابه الشهير (الرجال من المريخ والنساء من الزهـرة) أنـك يجـب أن تعتـبر الجنس الآخر قادما من كوكب آخر كي تستطيع فهمه!

هذا الاختلاف يؤدي إلى الكثير من الخلافات؛ لأن كـلًّا مـن الرجـل والمرأة يفترض أن الطرف الآخر يجب أن يتصرف ويفكر مثله.. لماذا تـتكلم المرأة كثيرا؟ هذا مزعج للرجل لأنه لا يفعل المثل!

هنا سنتكلم عن طريقة تفكير كل من الرجل والمرأة.. كـي نفهـم لمـاذا يتصرفون على هذا النحو، وكيف تتواصل معهم على هذا الأساس..؟

أنـــا أعـــترض

هنا يأتيني قارئ ذكي ليقول لي:

أنا غير مقتنع بهذا الكلام.. أنت قلت من قبل إن التعميم خطأ.. وهنا تأتي لتقول إنك ستشرح لي كيف يفكر الرجال وكيف تفكر النساء؟ ما هذا التناقض الصارخ؟

حسنا.. لم أكن أظن أن القارئ يقظ إلى هذه الدرجة.. قارئي ذكي دوما لذلك أكون حريصا..

الموضوع يا سيدي كالتالي:

- لا تعمم إلا بحذر شديد.. لا تعمم إلا في أضيق الأحوال.. لا تعمم إلا حين تسمع معلومة موثوق منها.. لا.. بل لا تثق في أي معلومة أساسا!

سأذكر لك الاختلافات بين الرجل والمرأة.. لكن،؛ لأن كل إنسان مختلف عن الآخر ولأنه من الممكن أن يغير من شخصيته، فلا تأخذ كل ما سأقوله كأنه قاعدة لا استثناء لها.. اقرأ الجزء القادم بتحفظ وخذ منه ما تراه مطابقا لمن تتعامل معه.. ضع هذه المعلومات في ذهنك وأؤكد لك أنك في العديد من الأجزاء ستقول في بالك:

- يا إلهي، هذا صحيح.. ألهذا يتصرف شريك حياتي بهذه الطريقة؟

خذ نفسا عميقا وفكر في الجنس الآخر الذي يسبب لك المتاعب..

وانتقل للفقرة القادمة.

1 - الرجل لا يهتم بالتفاصيل ولكن بالصورة العامة

لو دخلت شقة أحد العزاب ستفهم ما أعنيه بقولي إن الرجل لا يهتم غالبا بالتفاصيل.. قد تجد أن الأكواب قد وضعت في الحمام، بينما المنشفة مفروشة كسجادة.. والملاءة لا مانع من أن تستخدم كمفرش للسفرة.. وهكذا..



لـــو عـــاش الرجـــل وحيـدا، لمـا دفـع 20 ألـف جنيه ثمنا لطقم صيني!

المؤلــف

لذلك لا يجب أن تفترض المرأة أن الرجل يهتم بالتفاصيل كما تفعل هي.. لا تحاولي أن تجعليه يتذكر لون الستائر التي كانت في منزل أصدقائكم حين دعيتم عندهم على الغداء.. فهو لن يتذكر - غالبا - سوى أن الملوخية كانت جيدة الصنع!

لذلك فالمرأة تتميز عن الرجل بمقدرتها الفائقة في إخفاء الأشياء أو إيجادها.. فالرجل قد يتأخر عن عمله بسبب نظارته التي لا يجدها، إلى أن تلفت المرأة نظره إلى أنه يلبسها أساسا.. كما أنها إن أخفت شيئا منه، فقد يفني عمره كله باحثا دون أن يجده..

لا يهتم الرجل بالتفاصيل لكن بالصورة العامة.. ما إذا كان الأمر جيدا أم سيئا.. أبيضا أم أسودا.. لا تهم التفاصيل الصغيرة ما دامت لا تتعلق باهتماماته الشخصية أو عمله!

لا تتضايقي إذا لم يلاحظ الرجل أنك قد صبغت شعرك بلون أفتح قليلا.. هو يحبك طبعا لكنه لا يلاحظ سوى أنك قد أصبحت أجمل دون أن يكون مدركا – بالضرورة – للسبب..

المرأة تهتم بالتفاصيل لذلك تهتم بالإكسسوارات.. لاحظ عدد متاجر الإكسسوارات النسائية نسبة إلى عدد متاجر الإكسسوارات الرجالي!

المرأة مولعة بالتفاصيل.. والرجل يهتم بالصورة العامة للأشياء.. فالمرأة تنظر للرجل كشخص لا كمبال ، والرجل ينظر للمرأة كشخص يهتم بأشياء تافهة!

الرجل ربما لا يعرف اسم صديقه الثلاثي.. بينما المرأة قد تعرف أن ابنة خالة عمة صديقتها قد ازداد وزنها مؤخرا!

2 - الـمـشــاكل

يستقبل عقل الرجل الشكوى، بصورة مختلفة عن استقبال المرأة لها..

عقل الرجل مبرمج على وضع الحلول.. حتى حين لا يطلبها منه أحد..

يلعب الرجل دائما دور (حلال المشاكل).. وهذا الدور يزعج المرأة؛ لأنه يقدم الحلول طيلة الوقت.. فعقل الرجل مبرمج لأن يلعب هذا الدور كما قلنا، لأنه يعتبر نفسه مسئولا عن حل جميع المشاكل التي تواجهه.. فهو يعتبر أن أي شكوى تقال أمامه، تقال تحت بند: أريد حلا!

مثـــــال :

مريم: العمل مرهق..

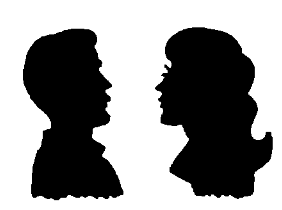
عزت: لماذا لا تبحثين عن عمل آخر؟

مثــال آخر:

مريم: الجو بارد اليوم..

عزت: هل أحضر لك معطفا ثقيلا؟

هكذا يفكر الرجل دائما.. لو حكت المرأة للرجل مشكلة ما - وإن كانت على سبيل تزجية الوقت- ستفاجأ بأن الرجل يعتبر الموضوع



مشكلة يجب عليه حلها، وسيسارع بتقديم الحلول التي لم يطلبها منه أحد!

لذلك على الرجل أن يتدرب على الاستماع لا على تقديم الحلول.. لأن المرأة حين تشكو فإنها لا تريد حلا لمشاكلها، لكنها تريد - فقط - أن تحكي هذه المشاكل.

كما على المرأة أن تدرك هذه الحقيقة.. وهي أن مشاكلها التي تحكيها للرجل ترهقه أكثر مما تتوقع.. لأن عقله يفكر دائما في حلول لهذه المشاكل.

3 - الضغــــوط:

من أغرب الفروق بين الرجل والمرأة مسألة معالجة الضغوط..

حين يواجه الرجل الضغوط اليومية فإنه يتصرف بصورة مختلفة كلية عن المرأة.. وهذا الاختلاف قد يكون سببا لعدم فهم كل من الطرفين للآخر.. ومن ثم حدوث المشاكل.

الرجل كالحلزون
والمرأة كحلّة الضغط!

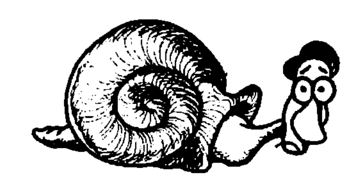
كي تفهم الموضوع ببساطة.. اجعل هذه الصورة في ذهنك: الرجل كالحلزون والمرأة كحلة الضغط!

صورة مضحكة أليس كذلك؟

ماذا تتوقع من رسام كاريكاتير مثلي؟ بالتأكيد سأضرب لك الأمثلة الطريفة كي لا تغادر هذه الصورة مخيلتك مستقبلا..

الرجل كالحلزون:

حين يواجه الرجل الضغوط.. فإنه يلجأ للدخول في قوقعته الخاصة ليحل مشاكله..



يلجأ الرجل عادة لحل مشاكله بنفسه؛ لأن ذلك جزء من تقديره الذاتي.. لذلك يحاول – قدر الإمكان – أن يختلي بنفسه قليلا كي يفكر في إبعاد المشكلة ليحلها بنفسه..

لا يطلب الرجل المساعدة - غالبا - من المرأة.. لأن ذلك قد يضعف من الصورة التي يريد أن يرسمها لنفسه أمامها.. لكنه يلجأ لمساعدة رجل مثله؛ فهذا لا يسبب له إحساسا بانعدام الثقة.. لكن هذه مرحلة متقدمة؛ لأنه - كما قلنا - يلجأ أولا لقوقعته الخاصة.. لأنه يريد أن يحل مشاكله بنفسه..

تتعجب المرأة من أسلوب الرجل الانطوائي لحل مشاكله.. فهو قد يقول أشياء على غرار:

- أريد أن أكون وحيدا لبعض الوقت..
- لا أريد الكلام عن هذا الموضوع..

كلها تعبيرات يحاول فيها الرجل أن يقول:

دعوني أدخل قوقعتي الخاصة، كي أفكر بنفسي في حل لمشاكلي وضغوطي اليومية..

مثـــــال:

لاحظـــت دينـــا أن زوجهـــا لا يتحدث كثيرا مؤخرا..

أحيانا يظل شـاردا أمـام التلفـاز دون أن يتكلم.. تحاول أن تخرجه من هــذه الحالــة وتفــتح حــوارا معــه.. تلاحظ أنه لا يستجيب كـما ينبغـي.. تتساءل:

لماذا لا يشركني في مشاكله؟



لماذا لا يتكلم معي كثيرا؟

هل توقف عن حبي؟

هناك شيء ما يشغل تفكيره لكنها تحـاول أن تخرجـه مـن هـذه الحالـة، لكنها تجد مقاومة منه..

تحاول وتحاول.. لكنها - لسبب ما - تجد أن محاولاتها هذه تزيده ابتعادا!

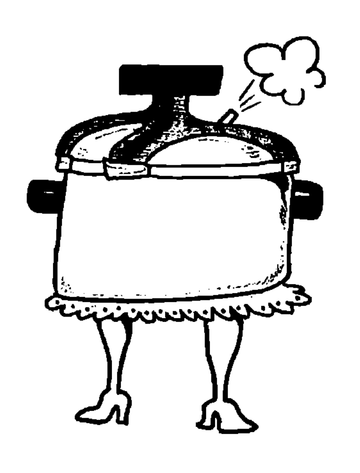
لم تعرف دينا أنها - بهذا التصرف - كانت تحاول أن تخرجه من قوقعته رغما عنه.. في حين أن الأسلوب الأمثل هو أن تتركه في قوقعته لأنه سرعان ما سيخرج منها..

هو يحبها طبعا.. لكن دخوله لقوقعته لا يعني أنه غير مهتم، بل يعني - فقط - أنه يحتاج لأن يدخل هذه القوقعة من حين لآخر.

يستريح الرجل حين يختلي بنفسه في مواجهة الضغوط - وإن كانت بسيطة - لكن هذا يربك المرأة.. وتطلق على هذا أسماء مثل: الخرس الزوجي (حين يتوقف الرجل فجأة عن الكلام ويظل شاردا) أو قد تعتبر هذا التصرف إهمالا من ناحية الرجل (لأنه لا يشركها في مشاكله)..

لا تفهم المرأة هذا الأسلوب لمواجهة الضغوط.. لأنها تلجأ لأسلوب آخر مختلف بعض الشيء..

المرأة كحلة الضغط:



تواجه المرأة مشاكلها بصورة مختلفة.. لا تحاول الاختلاء بنفسها كما يفعل الرجل.. لكنها تلجأ للتنفيس عن ضغوطها..

تتكلم المرأة عن مشاكلها.. تحكي عن كل الضغوط التي تواجهها كي لا تنفجر.. بالضبط كحلة الضغط..

دع المرأة تخرج كل ما عندها فهذا يريحها.. لا داعي لأن تقول عبارات مثل:

- لا تتكلمي كثيرا عن المشاكل..
- سأتركك لتختلي بنفسك قليلا كي تستريحي..

أسلوب المرأة مختلف تماما عن الرجل في هذه النقطة.. لابد لنا أن نفهم هذا..

مثـــــال:

عاد أحمـد مـن عملـه مرهقـا.. فكل الأزواج يعودون من العمـل مرهقين كما تعلم..

وحين دخل المنزل وجـد زوجتـه في استقباله.. ابتسم حين رآها، لكنها قالت له فجأة:

- بيتنا ضيق!

تضايق من هذه الجملة.. واعتـبر أنهـا عبـارة غـير مناسـبة في هـذا التوقيت.. إنها لا تقدر المجهود الذي يبذله من أجلها..

اسـتقبل عقلـه الـذكوري هـذه المشـكلة وراح يفكـر بطريقـة وضـع الحلول.. فهم العبارة على أنها:

يجـب عليـك شراء بيـت أكثـر اتساعا..



في حين أن المرأة حين تشكو، فإنها لا تريد حلولا.. إنهـا تريـد مشـاركة معنوية.. لقد قالت لهـا جارتهـا هـذه العبارة فضايقتها.. فأرادت أن تشرك زوجهـا في هـذا كـي يهـوّن عليهـا.. كانت تكفيها عبارة:

وجودك معي يجعـل هـذا البيـت جنة!

دع حلـة الضــغط تــنفس عــما بداخلها.. لا تحاول سدها فهذه هـي الوسيلة الوحيدة كي تريح الضـغوط التـي تملؤهـا.. لا تقـدم حلـولا بـل استمع ودع البخار المضـغوط يخـرج وسينتهي الأمر.

تحدث المشاكل حين يكون كلا الطرفين تحت وطأة الضغوط.. الرجل يريد أن يكون وحيدا بينما المرأة لا تريد ذلك.. فتحكي له عن مشاكلها كي تستريح حلة الضغط.. بينما عقل الرجل - كما قلنا - يفكر لا إراديا في الحلول فيعطيها الحلول كي تسكت..نظرا لرغبته في أن يدخل قوقعته ويترك خلفه كل هذا الإزعاج.. فتحدث الفجوة بين الطرفين!

4 - لماذا تتكلم المرأة كثيرا؟

في رسوم الكاريكاتير والأفلام الكوميدية تجد أن الرجل يتعجب من قدرة المرأة الفائقة على الكلام المتواصل.. يسد أذنيه بالوسادة من فرط الثرثرة، ويسقط مغشيا عليه من فاتورة تليفونها.. ألا تجد هذه المواقف مألوفة؟

وفي المقابل تشكو المرأة من صمت الرجل.. يسمون هذا الخرس الزوجي، حين يتوقف الرجل عن الكلام فجأة بعد أسابيع من الزواج.. وتحاول المرأة أن تجذبه نحو الحديث دون جدوى فتتساءل: هل توقف عن حبي؟

سوء التفاهم هذا سببه اختلاف الرجل والمرأة فيما يتعلق بالكلام..

فالمرأة تتكلم حين لا يريد الرجل أن يتكلم.. لأن المرأة تتكلم لأسباب مختلفة تماما عن الأسباب التي تدعو الرجل إلى الحديث..

المـــرأة تتكلم حين.....

تـتكلم المـرأة حـين تريـد أن تـبني التواصل مع الآخرين.. حين تـتكلم مع صديقتها ـِفِ التليفون فهي تتكلم لأنها تريد أن توضح: أنا أهتم لأمرك لـذلك أريد أن نتكلم..

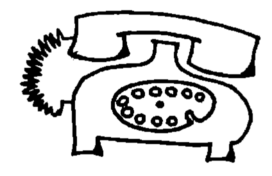
لا تهتم المرأة في كل الأحوال بمحتوى الكلام.. فهي تتكلم لأنها تبني تواصلا.. فالمهم هو أنها تتكلم مع الآخر لمجرد أن تتكلم.

أما بالنسبة للرجل فالأمر مختلف.. فالرجل يتكلم حين يريد أن ينقل معلومة ما.. فحين لا يوجد شيء يقال فلا يقول شيئا!

مثـــــال :

حدث شجار كلامي بـين عـزت وزوجته إيناس.. السبب كان فـاتورة التليفون المرتفعة التي التهمت جزءا لا بأس به من مرتب عزت المسكين..

المشـكلة هـي أن عـزت لـيس بخيلا.. كما تعلمون.. لكنه كان فقط متعجبا من محتوى مكالمات زوجته.. فقد كانـت تـتكلم في أشـياء عجيبـة حقا.. موضة ملابس بطلـة المسلسل الأخير- آخر أخبار زوجة ابنـة عـم جـارتهم- مـا الـذي طهتـه الجـارة



لزوجها اليوم- لماذا غضـبت نـرمين من ريهام وما علاقـة سوسـن أخـت علياء بالموضوع......إلخ .

لم يكن يستوعب أن يدفع مكالمـة مدتها ساعتين كي تتكلم زوجته عـن موضـــة ملابـــس شـــخص مـــا.. لم يخترعوا التليفـون لهـذه الأسـباب في رأيه..

في اليـوم التـالي.. رفعـت إينـاس سماعة الهاتف كـي تكلـم صـديقتها، فسألها عزت مستفسرا:

هـل تكلمينهـا لأنـك تريـدين إخبارها بشيء؟

لا..

هل تريدين سؤالها عن شيء؟

لا..

لماذا تتكلمين إذن؟

لأنني أريد أن أكلمها.. هل يجب أن يكون هناك سبب؟؟

لم يفهم عزت.. كما لا يفهـم أي رجل آخر... الشعور بأن من حولك أغبياء سهل دائما ويريحك من التفكير كثيرا.. لـذلك فقـد أراح ذهنـه بـأن اعتـبر زوجتـه مصـابة بقصـور في وظائف التفكير في المخ وغادر المكان وهو يكاد يضرب كفا بكف..

مـا لا يعرفـه عـزت أنـه حـين يستخدم التليفـون ، فهـو يسـتخدمه لسـبب مختلـف كليـا عـن سـبب استخدام إيناس له..

- فالرجل يـتكلم حـين يريـد أن ينقل معلومة لشخص آخـر.. وحـين لا توجـد معلومـة تقـال فالرجـل صامت كحجر..

- أمـا المـرأة فتـتكلم لأنهـا تبنـي تواصلا مع الآخرين وتنمي صداقتها معهم.. فهي حـين تـتكلم عـن آخـر أخبار زوجة ابنة عم جـارتهم.. فهـي لا تعني هذا الأمر تحديـدا، بقـدر مـا تهتم بأنهـا تـتكلم مـع صـديقتها، في موضوع يهمها..

تتكلم المرأة حين لايوجد شيء يقال!

5 - المرأة لا تصرح دائما بما تريد..

ربما لا تصرح المرأة – غالبا – بما تريد صراحة.. لكنها تفترض أن الرجل يفهم ما تقصده.. لذلك فلغة المرأة تختلف عن لغة الرجل في هذه النقطة.. فالرجال غالبا ما يصرحون عما يريدونه مباشرة..

مثـــــال :

يحكـي لنـا خالـد قصـته مـع زوجته..

في أحـد الأيـام كنـت جالسـا في المنــزل كعــادتي في يــوم الإجــازة الأسـبوعية.. كنـت أقـرأ الجريـدة في استرخاء محـاولا تعـويض الإرهـاق الذي ألم بي طوال الأسبوع، كما كنـت أريد أن أستغل هذه الفرصة لأجلس مع زوجتي في هذا اليوم..

جائتني زوجتي وقالت لي:

هل تريد أن تذهب إلى السينما؟

قلت لها:

لا..

و تابعت قراءة الجريدة مفكـرا في طريقة أستطيع بها أن أسـعد زوجتـي اليوم.. أشعر أنني قد ابتعـدت عنهـا طوال هـذا الأسـبوع الشـاق.. هـذه فرصة جيدة..



أنحيت الجريـدة جانبـا وذهبـت لأفتــح حــوارا مـع زوجـتي لأرى ما يمكنني فعله من أجلها.. فوجدتها تبتعد عني!

لا أعــرف.. لكــن يبــدو أنهــا متضايقه مني لسبب ما!

عجبا.. هـؤلاء النسـاء غريبـات الأطوار حقا.. في اليوم الوحيد الذي أتفرغ لها تمامـا، أجـد أنهـا تحـاول أن تبتعد عني.. ماذا فعلت بالله عليكم؟

ما لم يفهمه خالد هو لغة التورية التي تلجأ لها المرأة.. فحين قالت له:

هل تريد الذهاب إلى السينما؟

فهمها خالد - بلغة الرجل - بأنها تسأله عما إذا كان يريد الذهاب إلى السينما.. في حين أن المعنى الحقيقي لهذه الجملة هو:

- أريد الذهاب إلى السينما معك!

■ ● ■

مثـــــال :

شادي وسلمى.. خطيبان اعتادا أن يقضيا الليل في المكالمات الهاتفية..

في منتصف الحوار قالت سلمى:

أريد أن أنام الآن.. مع السلامة!

اندهش شادي لهذه العبارة المباغتة..فقد كان في منتصف حديثه الرومانسي وصدمته هذه العبارة.. فقال لها:

حسنا.. مع السلامة!

و في اليوم التالي.. اندهش لكونها غاضبة منه.. واندهش أكثر حين وجدها تقول:

- أنت لا تهتم بي ولا تحبني كما كنت سابقا!

حاول شادي أن يتذكر الفعل الشنيع الذي قام به كي ينمو عندها هذا الإحساس، لكنه لم يجد أنه قد فعل شيئا..



وكي يريح عقله، قال لنفسه:

- لا يمكن فهم المرأة أبدا!

في حقيقة الأمر أنه لم يفهم المعنى الخفي وراء ما قالته سلمى.. فحين قالت له إنها تريد إنهاء المكالمة، كانت تريد منه أن يقول:

- لا.. أريد أن أكمل الحديث معك..!

كانت تريد أن تشعر أنه فعلا يريدها وأنه متمسك بها.. كانت تختبر رغبته في الحديث معها.. لكنها لم تفهم أن الرجل يفهم الكلام حرفيا.. لم تفهم أنه فهم العبارة كما هي، وأنها

تريد إنهاء المكالمة فعـلا لأنهـا مرهقـة وتريـد النـوم، وأنـه وجـد أنـه مـن السخافة أن يضـغط عليهـا ويجبرهـا على الحديث معه!

هذا الخلاف بين طريقة الحـديث بين المرأة والرجل ، يجعل سـوء فهـم كـل مـن الطـرفين للآخـر واردا..

فالمرأة تنظر للرجل على أنه ليس لماحا ، وأنه لا يفهم كما ينبغي..

والرجل يواجه الأمر ويتعجب من كونه مطالبا بأن يتمتع بموهبة قراءة الأفكار كي يستطيع إرضاء المرأة!

الحـــل :

للرجـــــل: لا تأخذ الكلام حرفيا.. ضع في بالك فكرة أن المرأة لا تطلب ما تريد مباشرة.. خصوصا لو كان ما تطلبه هو الرعاية والاهتمام والحب...

للمـــرأة: لا تفترضي أن الرجال يفهمون لغة التلميح كما ينبغي، فهم معتادون – فيما بينهم – على التصريح بما يريدون.. ضعي في الحسبان أنك قد تحتاجين للتصريح بما تريدين مباشرة.. وأن عدم تنفيذه لما تريدين، قد لا يعني أنه غير مهتم أو غير مبال.. بل هو – فقط – لم يفهم لغة المجاز..

الرجـــــل: يصرح بمـا يريد مباشرة..

والـمــــرأة: لا تصرح بحاجتها للرعاية والاهتمام..

6 - المرأة والرجل في الحب



أثبتت الدراسات الحديثة، أن الناقلات العصبية التي تربط بين فصي المخ (الأيمن والأيسر) موجودة بكم أكبر في مخ المرأة، عن مثيلاتها في مخ الرجل!

هل تعرف ما قد يعنيه هذا؟

معنى هذا أن الرجل، يستخدم نصف مخه الأيمن (المخصص للمشاعر) أكثر من قدرته على استخدام النصف الأيسر (المخصص للتفكير العقلاني) حين يقع في الحب!

لكن المرأة تستطيع أن تستخدم فصي المخ في نفس الوقت بنفس الكفاءة تقريبا.. أي أنها تستطيع أن تحب وتفكر منطقيا في نفس اللحظة.

(لو كنت رجلا، أراهن أنك قد لاحظت هذا)

هذا الاختلاف التشريحي بين الرجل والمرأة، جعل كُلًّا منهما يحب بطريقة مختلفة بعض الشيء..

مثـــال :



سمير وهالة.. زوجان يقضيان معا وقتا رومانسيا..

راح سمير يبث لها حبه ومشاعره..

و بينما هو في غمرة إحساسه بالرومانسية، سمعا صوت أحد الفازات الثمينة يتهشم..

كانا يهويان تربية القطـط.. وبـدا أن إحداها قد قام بتصرف أخرق..

سـمعت هالـة الصـوت فقامـت منزعجة وذهبت لترى ما هنالك..

انــزعج سـمير لهـذا التصــــرف وتساءل:

هل تعتقـد هالـة أن الفـازة أهـم منه؟

حين يحب الرجل فإنـه يلغـي إلى حد كبير تفكيره التحليلي ويصب كل اهتمامـه عـلى مشـاعره.. في حـين أن المرأة قد تستخدم عقلها الرومانســي وعقلهـا التحلـيلي في نفـس الوقـت بكفاءة..

حين يحب سمير فإنه لا يلقي بالا بأهمية الفازة.. ربما قد يهـتم في وقـت آخر لكن هذا غـير وارد الآن.. بيـنما الأمر لا يزال مهما في نظر هالـة ؛ لأن التفكير المنطقي عندها يعمل في هـذه اللحظة على ما يرام!

لهـذا السـبب قـد ينظـر الرجـل للمرأة على أن مشاعرها أقل قوة منـه أو أنهـا لا تحبـه بـنفس القـدر الـذي يحبهـا بــه.. في حـين أن الموضــوع ببساطة هو: أن المرأة تحتفظ بقـدرتها عـلى التفكـير المنطقـي - أكثـر مـن الرجل - حين تحب..

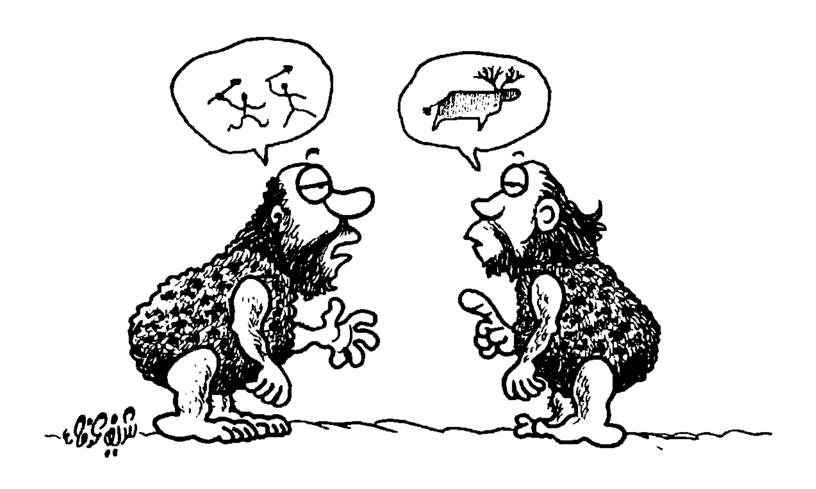
فبالنسبة للرجل: الحب والمنطق شيئان متناقضان..أما المرأة فالموضوع مختلف..

الرجل يفقد صوابه حين يحب، بينما المرأة تحتفظ به!

■ ● ■

الفصل العاشر

كيف أقول ، ما أريد أن أقول ؟!!



للكلمات فائدة كبيرة، هي أنها تخفي ما نفكر فيه حقا.

فولتير

اختراع الكـــــلام

منذ قديم الأزل، اخترع الإنسان اللغة كوسيلة لتوضيح ما يريده للآخرين..

ولقرون عديدة اعتقد البعض أن هذه اللغة قادرة على نقل كل ما نريد التعبير عنه.. لكن لو نظرنا لهذا الأمر بموضوعية.. لعرفنا أن اللغة لا تعبر بدقة عما نريد قوله..

في الاتصال بين الناس.. أثبت الباحثون أن التواصل بيّن لا يعتمد بشكل رئيسي على اللغة..

فاللغة تنقل 7٪ .

ونبرة الصوت 38٪ .

وتحركات الجسم 55٪ .

أي أنك كي تنقل أفكارك.. ليس الكلام وحده هو المهم، لكن هناك عوامل أخرى أكثر أهمية..

مثـــــال:

في إحدى محاضراتي عن فن الكاريكاتير، ضربت مثالا يوضح هذه النقطة..

الشخصية الكاريكاتورية قد تقول شيئا في بالونة الحوار الخاصة بها.. لكن كي يصل المعنى صحيحا للقارئ، لابد أن يهتم الفنان بلغة الجسد.. لأنها قد تغير المعنى تماما..

كي تفهم ما أقصده، تابع هذا الرسم وشاهد كيف يتغير المعنى بتغير التعبيرات وحركات الجسم:



يعني هذا - ببساطة - أننا حين نتواصل.. فإن اللغة وحدها ليست كافية.. فلا يهم ما الذي تقوله، بقدر ما يهم: كيف تقوله!

سوء تفاهم

ليس هذا فقط.. فاللغة تكون قاصرة أحيانا في التعبير عما نقصده.. وقد تحدث مشكلات نتيجة سوء التفاهم الناتج عن هذا..

مثـــــال:



أحمد يعمل موظفا في خدمة العملاء، الخاصة بإحدى شبكات المحمول..

كانت عندهم خدمة معينة.. وهي أن العميل حين لا يشحن الرصيد في الوقت المحدد، ينقطع عنه الخط.. وحين يتصل لإعادته،

لا يدفع رسوما لذلك، إذا كانت المرة الأولى..

راقب معي كيف دار الحوار:

العميلة: انقطعت الخدمة لأنني لم أشحن الرصيد..

أحمد: لماذا يا سيدتي؟!

العميلة: - لقد طلقني زوجي..

أحمد - آسف يا سيدتي.. حسنا.. هل هي المرة الأولى؟

العميلة: -!!!!!!

كان يسألها - بالطبع - عما إذا كانت المرة الأولى التي ينقطع فيها الخط.. لا ما إذا كانت المرة الأولى التي يطلقها فيها زوجها !

معاني الكلمات !

حين جئنا لهذا العالم.. لم يعطنا احدهم كتابا به مصطلحات اللغة كي ندرك المعنى الحقيقي لكل كلمة.. بل ما يحدث هو أن كلًّا منا يكون مفهومه الشخصي للكلمات..طبقا لتجاربه وخبراته..

لو جئنا بعشرة أشخاص وسألت كلًّا منهم عن معنى النجاح.. ستجد أن لكل منهم معنى مختلفًا تماما عما يقصده الآخر.. فهناك من يعتبر النجاح هو الثروة.. وهناك من يؤمن بأن النجاح هو السلطة.. بينما يؤمن آخر أن النجاح هو أن تجتاز اختبار نهاية العام بنجاح!

فحين يكلمك شخص ما عن النجاح.. فأنت لم تستقبل النجاح الذي يعنيه هو.. بل ترجم عقلك النجاح كما تعرفه أنت!

و من هنا تحدث الكثير من المشاكل.. أكثر مما تتوقع..

مثـــــال:

تعرف سعيد على نهال.. وكـان يحاول أن يقـارب وجهـات النظـر لأنه أعجـب بهـا.. لـذلك راحـت تسأله كي تتعرف على شخصيته..

نهال:

قـل لي يـا سـعيد.. هـل أنـت عصبي؟

سعيد:

نعم.. عصبي جدا!!

و لم يعرف السر الذي من أجله ابتعدت نهال عنه!

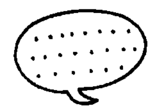
كلمة (عصبي) ليس لهـا معنـى محدد..

فهي بالنسـبة لنهـال: المجنـون الذي يضرب ويكسر كل ما حولـه إذا ما جاءته نوبة غضب..

أمـا سـعيد فكـان يقصـد - ببساطة- أنه قد يرفع صوته حين يغضـب، وربـما اقترنـت العصـبية عنده بالرجولة بشكل ما..

■ ● ■

مثـــــال:



حين تقال أمامك هذه الجملة:

« يصر أحمد على التصرف هكذا، رغم علمه أن هذا يضايقني..»

.. هل تظن أن هذه العبارة واضحة ونقلت لك المعنى تماما؟

بالطبع لا.. لأن هناك أشياء مبهمة في الجملة.. لو عرفتها قد تقلب المعنى الذي في ذهنك تماما.. فكي تفهم الجملة يجب أن تسأل:

كيف تعرف أن أحمد يعرف ما يضايقك؟

- كيف عرفت أنه يصرّ - عمدا - على فعل هذا؟
- هل هو مصرّ فعلا أم أنك تخمّن؟
- هل هي المرة الأولى التي يفعل فيها هذا؟
- هل ما فعله أحمد، يضايق فعلا؟
- ما الذي فعله أحمد؟
- من أحمد هذا أساسا؟

العقل يميل لتكميل المعلومات الناقصة.. فلو قلت لك أن تكمل الرقم التالي:

0- 1-2 - 3 - (...)

ما هو الرقم الناقص؟

4؟

خطأ.. لقد كنت أقول لك رقم هاتفي المحمول والذي يبدأ بهذه الأرقام.. الرقم التالي هو 6 وليس 4.. لكن عقولنا تعمل أوتوماتيكيا لتكميل المعلومات الناقصة.. فجعلك تفترض أنني أقوم بالعدّ..

وهذا ما حدث في الجملة في المثال السابق..

الجملة مبهمة تماما ولا توجد معلومة واحدة كاملة فيها.. لكن عقلك أكمل وحده المعلومات الناقصة ، وجعلك تتوهم أنك تفهم جملة غير مفهومة أساسا..

فأحمد ينصح زوجته بالاهتمام بالأولاد أكثر لكنها ترفض.. فجاءت إليك تشكوك..!!!

هل فهمت الجملة على هذا الأساس؟

هل كنت تعرف أن قائلة العبارة سيدة؟

لماذا افترضت أن أحمد هو المخطئ ، لمجرد أن هناك جملة مبهمة تشكو إليك منه؟

هل عرفت أن اللغة لا تنقل لنا، إلا المعنى الذي في أذهاننا نحن؟

قلـــة أدب!

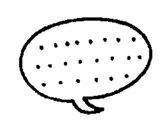
نستطيع من خلال استخدام اللغة أن نضع تقييما للشخص الذي نتعامل معه.. فمثلا يمكننا أن نحدد ما إذا كان هذا الشخص محترما أم لا من خلال انتقائه للألفاظ.. كلماته قد تحدد ما إذا كان شخصا جيدا أم سيئا لأنها تعطي صورة عن البيئة التي نشأ فيها وما إلى ذلك..

لكن اللغة المنطوقة لم تصل إلى حد الكمال بعد.. فسوء التفاهم لا يزال واردا بقوة حين نتعامل مع شعوب مختلفة..

خذ عندك مثلا هذه الأمثلة..

مثـــال:

- لو قال أحدهم « الله يعطيك العافية » فما الذي يعنيه هذا؟

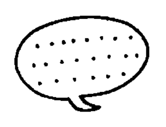


لو قلتها لأحد في أحد دول الخليج لرد عليك السلام مبتسما..

أما لو قلتها لشخص في المغرب العربي، فاحذر من رد فعله نحو هذه السبة.

هذه الجملة تقال في دول الخليج العربي للتحية.. أما في المغرب العربي فتقال للسباب!!

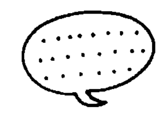
مثـــــال:



- عبارة «والله انت جدع!».. جيدة أم سيئة؟
- لو قلتها أو قيلت لك في مصر فهي أروع ما يمكن أن تسمعه أذناك.. فأن توصف بالمروءة والشهامة ، لهو شيء رائع حقا..
- أما لو قلتها لأحد في المغرب فهذا لا يصح..فما هو السبب الذي يدعوك لنعت أحدهم بأنه حمار؟

كلمة جدع نقولها في مصر للمديح.. أما في المغرب فهي سبة سيئة للغاية!!

مثـــــال:



لن أكلمك عن شعوب مختلفة في هذا المثال..

- كنت مدعوا لحفل أنيق عند أصدقاء لي في الإسكندرية.. وكان الحفل وقورا يضم الأهل والأقارب وما إلى ذلك..

فوجئت برجل وقور – وسط الزوجات والأطفال - يقول في حماس:

- «أحّيه يا جماعة.. عرفتوا اللي حصل؟»

أحيه؟ تعجبت من أن يقول هذه الكلمة غير اللائقة.. إلا أنه حين حكى قصته، قالت إحدى الفتيات في دهشة:

- « أحّيه.. بتتكلم جد؟»
- « أحّيه.. أمال بهزر؟»

أحيه - هكذا قلت لنفسي- كيف يستطيعون قول كلمة كهذه على الملأ؟

إلا أنني عرفت الموضوع.. فهذه الكلمة تقال ككلمة عادية جدا في الإسكندرية ويقولها علية القوم هناك بلا مشاكل.. لاحظ أنني لا أتكلم عن شعوب أخرى بل أكلمك عن مدينة أخرى في بلدك إن كنت مصريا..

هذه الكلمة غير لائقة في القاهرة.. أما في الإسكندرية فهي كلمة عادية جدا!

الخلاصـــة:

لو سألت عشرة أشخاص عن معنى السعادة.. ستحصل على عشر تفسيرات مختلفة لها.. لأن كلاً منا قد كوّن مفهومه الذاتي لهذه الكلمة.. لذلك فحين يقولها شخص ما أمامك، لا تفترض أنك قد فهمت ما يعنيه فعلا..

اللغة مراوغة؛ لذلك لا تثق بها تماما.. اسأل الناس عما يقصدون، فهذا هو الأسلوب الأمثل كي تفهم ما يقصدون بالفعل..

لكن.. كيف توصل أنت أفكارك بطريقة أكثر ذكاء؟

كيف تخاطب عقل الآخرين اللاواعي؟؟

هل وجدت يوما أنك عاجز عن التواصل مع شخص معين..رغم أنك فعلا حاولت هذا؟

هل وجدت أنك لا تحب الحديث مع شخص ما مطلقا.. دون أن تعرف لذلك سببا؟

هل وجدت أنك لا تستطيع أن تبيع سلعتك إلى عميل ما.. رغم أنك حاولت إقناعه في استماتة؟

الإجابة هي نعم بالتأكيد..

حسنا.. سنتحدث الآن عن شيء سيكون مفيدا لك في التواصل مع الناس بشكل أفضل.. شيء يسمى التحدث بإيجابية..

العقل اللاواعي

في البداية أريد أن أوضح لك معلومة صغيرة عن عقلنا اللاواعي..

دعنا نلعب لعبة:

سأقول لك جملتين.. أرجو منك أن تتمعن وتركز فيهما جيدا:

(لا تفكر في وردة حمراء)

هل تستطيع؟ حسنا.. خذ عندك:

(لا تتخيل سيارة سوداء)

ها؟ هل لاحظت ما حدث؟؟

بالتأكيد فكرت لا إراديا في الوردة الحمراء وفي السيارة السوداء كذلك..

ما معنى هذا؟

ما حدث ببساطة أيها السادة هو أن عقلنا اللاواعي ليس مطيعا كما تظن.. ببساطة هو يستقبل أي جملة ويفكر في كل كلمة على حدة كي

يستطيع فهم الجملة ككل... فكي يستطيع فهم الجملتين السابقتين.. كان لابد أن يدرك أن هناك وردة حمراء في الموضوع وكذلك سيارة سوداء..

ما الذي يعنيه هذا؟

يعني أنك إذا أردت أن تؤثر على العقل اللاواعي للشخص الذي تتحدث معه.. وأردت ألا يفكر في وردة حمراء.. فعلى جملتك ألا تحتوي ورودا حمراء.. أليس كذلك؟

طبعا المسألة ليست مسألة وردة حمراء وسيارة سوداء.. الموضوع أعمق من ذلك..

كي تفهم قصدي اقرأ هذه الأمثلة:

البائع: الأسعار بتاعتنا مش غالية.. احنا مش حرامية ونصابين!

هذه الجملة خاطئة تماما وستؤثر في اللاشعور الخاص بالعميل.. سيجد نفسه ببساطة (غير مستريح) لهذه الصفقة دون أن يعرف السبب لكننا نعرف طبعا..

جملة (مش غالية) سيلتقط العقل اللاواعي كلمة (غالية) لا إراديا كي يستوعب الجملة.. والجملة الثانية (احنا مش حرامية ونصابين) سيفهم منها أنهم (حرامية ونصابين)!

هذه الكلمات أوجدها البائع في عقل العميل دون أن يلاحظ أنه قد فعل هذا..

إذن من المفروض أن يقول البائع مثلا:

- أسعارنا مناسبة جدا.. احنا يهمنا ثقة العملاء!

- نفهم من كده إيه؟؟

نفهم إن إنت لو عايز تأثر في اللي قدامك بحاجة، يبقى لازم تستخدم الكلمات الإيجابية المناسبة اللي تخلق جو من الراحة في نفسه.. زي (مناسبة) و(ثقة) في المثال اللي فات... واهرب من الكلمات السلبية مثل (غالية) و(حرامية ونصابين) حتى لو نفيتها.. زي ما عرفنا مع بعض..

مثـــــال:

الطبيب: - «ماتخافش.. الحقنة مش بتوجع خالص.»

هه.. إيه رأيك في هذا المثال؟؟

فلنستخرج معا الكلمات السلبية:

أول كلمة سلبية هي: (ماتخافش).. ستجعله يخاف أصلا لأننا ذكرناه الخوف..

ثاني كلمة سلبية هي: (مش بتوجع).. ستجعله هذه الكلمة يتخيل الألم..

إذن كيف يفترض أن يقولها؟

الطبيب: اطمئن.. هتحس براحة بعد ثواني! (ملاحظ إننا ماذكرناش كلمة «حقنة» أصلا؟)

(ملحوظة: أثناء ممارستي الطبية -كطبيب أسنان- أفادني هذا الأسلوب جدا في إقناع المريض بأخذ حقنة البنج.. تجنب الكلمات السلبية المرعبة مثل: ماتخافش- ماتقلقش- ألم... وركز على الراحة والشفاء بعدها وركز على فوائد الحقنة وأن حقنة البنج مريحة لأنها حقنة بنج أساسا.. خدت بالك؟ ببساطة لأن هذه هي الحقيقة، لكن المهم: بأي طريقة ستصله هذه الحقيقة؟).

مثـــــال :

البنت لخطيبها: ماتقلقش يا حبيبي.. عمري ما هاخونك أو أكرهك!!!

بالطبع شعرت بالصدمة وانقبض قلبك من هذا الكلام.. لكنك تعرف السبب.. وهي الكلمات السلبية مثل (متقلقش) و(هاخونك) و(أكرهك)!

المفروض الجملة دي تتقال كده:

البنت لخطيبها: اطمئن يا حبيبي.. أنا مخلصة لحبنا وهافضل أحبك طول العمر!!

أرأيت جمال الجملة؟

مع أننا نلاحظ أن للجملتين نفس المعنى بالضبط!

ما الذي يفيدنا في هذا الفصل؟

مهم جدا معنى الكلام الذي نقوله..

والأهم هو: كيف نقول هذا المعنى..

استخدم كلمات إيجابية دائما في حياتك..

ولاحظ الفرق الذي سيحدث في علاقاتك مع الناس..

واعرف هذه الحقيقة..

الذين يستخدمون كلمات سلبية دائما في حديثهم، ينفر منهم الناس ويتجنبون صحبتهم..

فكر في شخص لا تحب الحديث معه.. يا ترى ما هو السبب؟؟

يشكو دائما؟ يسبّ كثيرا؟ يثير الإحباط؟ يلوم الآخرين دوما؟

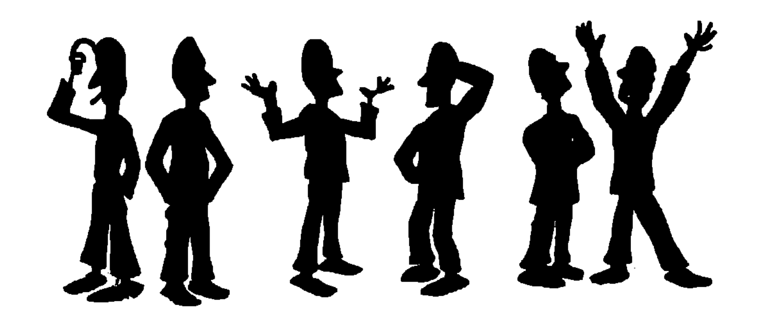
ركز في كلامه وستجد الكلمات اللي نسميها: الكلمات السلبية..

على عكس الذين تحب الحديث معهم.. فكر في شخص تحب أن تتكلم معه وتستمتع بذلك.. مبتسم؟ متفائل؟ يهون على من حوله مشاكل الحياة؟ ركز في كلامه ستجد الكلمات اللي نسميها: الكلمات (الإيجابية)..



الفصل الحادي عشر

أنمــاط الشـخصــية



الناس مختلفون لذلك فردود أفعالهم مختلفة.. فلا تنزعج إذا وجدتهم يتصرفون بغرابة.

برينت سكوكروفت

أنماط الشخصية..

هل قرأت من قبل عنوانا كهذا؟

إن كنت قد فعلت.. فبالرغم من أنك قد قرأت عشرات المواضيع تحت هذا المسمى - أنماط الشخصية - لكن أحدا من هذه الموضوعات لم يعلق بذهنك طويلا.. ربما لأن هذه الأنماط كثيرة جدا.. أو غير واقعية جدا.. أو سخيفة جدا.. أو حتى صعبة الحفظ جدا جدا..

بالنسبة لي أجد تقسيم البرمجة اللغوية العصبية (المسمى بالأنظمة التمثيلية) هو الأكثر واقعية وسهولة.. وستلاحظ بسرعة مدى أهميته بالنسبة لك..

فلندخل في الموضوع مباشرة...

الأنظمة التمثيلية

ما هو العقل؟

العقل - بتبسيط مخل- هو أرشيف ضخم يضم كل المعلومات التي استقبلناها في حياتنا.. يخزنها لنستعيدها عند الحاجة..

يستقبل العقل هذه المعلومات من العالم الخارجي عن طريق مصادر المعلومات الخاصة به.. والتي نسميها: الحواس الخمسة..

هذه الحواس الخمسة هي - ببساطة - اللاقطات التي تستقبل المعلومات التي تحيط بنا في هذا العالم..(ما نراه ونسمعه ونتذوقه ونلمسه ونشمه) ثم ترسل هذه المعلومات إلى عقولنا.. كي تقوم بتخزينها هناك..

لكن العقل لا يعتمد على هذه المصادر بصورة متساوية.. فهو يعتمد على بعض المصادر أكثر من غيرها..

فأحيانا يكون العقل عبارة عن ألبوم كبير للصور.. يخزن المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر..

وفي أحيان أخرى عبارة عن مسجل للصوت.. يخزن المعلومات التي تأتيه عن طريق حاسة السمع..

وفي أحيان أخرى يكون مخزنا للمشاعر والأحاسيس.. يخزن المعلومات التي تأتيه من حواس الشم والتذوق واللمس..

و من هنا يتم تقسيم الشخصيات إلى:

شخص بصري

شخص سمعي

شخص حسي

دعنا نعرف ما تتميز به كل من هذه الشخصيات بالتفصيل.

الشخص البصري



يعتمد عقله أساسا على المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر إجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك شكل البحر وألوان الملابس وأين كان يقف ومن كانوا معه وكيف كان كل منهم يبدو.. باختصار: سيصف لك (صورة) مخزنة في عقله..

وبما أنه بصري فستجد أنه يهتم بأناقته، وقد يحكم على الناس من أشكالهم.

يتذوق الفن التشكيلي والفنون البصرية.

يفضل التعلم عن طريق رؤية الأشكال التوضيحية والرسوم والصور.

كلامه:

- يتحرك بسرعة ويتكلم بسرعة.. وبما أن الكلام يكون في الزفير فقط، فستجد تنفسه سريعا وغير عميق.

قراراته:

- سريعة ولحظية (متسرع).
- قراراته مبنية على ما يراه.
- يفهم الصورة العامة ربما لا يهتم بالتفاصيل.

عيوبه:

- احتمال الخطأ في القرار (نتيجة للقرار السريع).
- يهتم بالنتائج فقط (ربما دون مراعاة الآخرين)
- يميل للتحكم والسيادة (قد يقاطع الآخرين)
- سريع في الحكم على الناس..
- يملّ بسرعة.

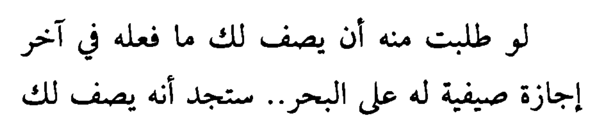
حسناته:

- يهتم بأناقته.
- قيادي ويخوض المخاطر.
- يميل للمنافسة والابتكار.
- يميل لتحقيق نتائج حقيقية.

الشخص السمعي:



يعتمد عقله أساسا على المعلومات التي تأتيه من حاسة السمع.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..



لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر إجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك متى كان هناك ومن أين كان قادما.. وقد يحكي لك الحوار الذي دار.. باختصار: سيصف لك (معلومات وأصوات) مخزنة في عقله..

يتذوق الموسيقى ويحب التنوع في الأصوات..

يفضل التعلم عن طريق السمع والفهم والتحليل.

كلامه:

- يتكلم أبطأ من البصري.. وتنفسه أكثر عمقا.

قراراته:

- مبنية على التفكير المنطقي وجمع المعلومات.

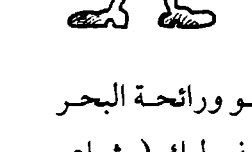
مميزاته:

- مستمع جيد.. يستمع كي يجمع المعلومات.
- يفهم الآخرين على نحو أفضل نتيجة لذلك.
- دقيق ومنظم ويهتم بالتفاصيل.
- لا يملّ بسرعة كالبصري.

عيوبه:

- البطء في اتخاذ القرار.
- تضييع الوقت في جمع المعلومات.

الشخص الحسي :



يعتمد عقله أساسا على المعلومات التـي تأتيـه من حواس الشم والتذوق واللمس (الإحساس).. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك مـا فعلـه في آخـر إجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف بـرودة الجـو ورائحـة البحـر وشعوره وأحاسيسه في هذا الموقـف.. باختصـار: سيصـف لـك (مشـاعر وأحاسيس) مخزنة في عقله..

يميل للمس الأشياء أو شمها أو تذوقها..

إذا قابل شخصا يحبه، ستجد أنه يلمسه للتعبير عن ذلك (يضع كفه على كتفه - يحتضنه....) .

الكلام:

- بطيء جدا في الكلام وفي الحركة.. أبطأ من البصري والسمعي ويتنفس في بطء وعمق (كأنه يتنهد).

قراراته:

- مبنية على مشاعره وأحاسيسه وعواطفه.

عيوبه:

- قراراته غير مبنية على التحليل المنطقي بل على المشاعر (قد يرفض وظيفة لأنه لم يحب زميله) .
- يأخذ كل الأمور بصورة شخصية (حساس) .

مميزاته:

- طيب ومحب للآخرين.
- صانع سلام ويحاول أن يحل خلافات الأصدقاء.
- مخلص ورومانسي.

كيف يتكلم كل منهم؟

اللغة مليئة بالمرادفات.. وحين يختار الإنسان كلمة محددة أو تكون له لازمة لغوية فهذا ليس عشوائيا.. الناس يستخدمون الكلمات – لا إراديا – التي تعبر عما يريدون التعبير عنه.. ليس الأمر عشوائيا كما كنا نظن..

هنا سأذكر لك التعبيرات اللغوية الشائعة لكل نظام تمثيلي..

في كل الكتب السابقة في البرمجة اللغوية العصبية ستجد أنهم يكتبون لك هذه التعبيرات باللغة العربية الفصحى فقط.. بصراحة لا أجد هذا مفيدا.. لأنك لن تجد على وجه البسيطة من يتحدث اللغة العربية الفصحى، إلا لو كان ممثلا في أحد الأفلام التاريخية أو مسلسلات الكارتون المدبلجة!

لذلك آثرت أن أذكرها لك – جاهزة - باللهجة المصرية؛ لأنها اللهجة الأكثر شيوعا في العالم العربي، إن لم تكن لهجتك أساسا..

[illegible]	[illegible]	[illegible]
يحاول أن يصف لك الصورة التي يراها في ذهنه.. ويحاول نقلها لك، عن طريق هذه التعبيرات:	يحاول أن يصف لك الأفكار المنطقية..صوت العقل كما يقولون.. يحاول أن ينقل لك هذا الصوت بتعبيرات مثل:	يحاول أن يصف لك ما يشعر ويحس به (أي مشاعره وما يحسه ويلمسه ويشمه).. يحاول أن ينقل لك الأحاسيس الموجودة

- شايف؟
- الموضوع ده (شكله) باظ..
- (بص).. الموضوع كذا وكذا...
- طلباتك في (العالي) قوي..
- حالته في (النازل)!
- وجهة (نظري) هي...
- مش واضح..
- نظرة عامة للموضوع...
- تخيل؟ تصور؟
- عامل منظر..
- إنت شايف نفسك ولا إيه؟
- (شكلك) كده مش هاتجيبها البر!
- باين عليه....

- اسمع... الموضوع كذا كذا..
- باقوللك..الموضوع كذا كذا..
- قلت لنفسي:.....
- صوته بيرنّ في وداني من ساعتها..
- الراجل ده سُمعته كويسة..
- فيه صوت جوايا بيقول.......
- الفكرة بترن في وداني..
- نشاز..
- زايط..
- فاهمك..
- رأيي....
- كلام فارغ..
- مزعج...
- الرتم بتاعه مش عاجبني..

بداخله بتعبيرات مثل:
- حاسس إن الموضوع....
- يا بارد!
- القضية ريحتها فاحت!
- أنا مش مستريح للراجل ده..
- الشخص ده غير مريح..
- بلاش تضغط عليا..
- مسكت طرف الخيط..
- قلبي اتقبض لما شفته..
- مش مستريح له..
- من جوّايا....
- حبك مدفيني..
- الواد ده ملزّق..
- أنا مستريح كده..
- مالوش طعم من غيرك..
- عامل لي صداع..
- الواد ده لذيذ..
- تقيل على قلبي..
- يا عديم الإحساس..

كيف ينظر كل منهم للآخر؟

☜ **السمعيون:** يعتبرون البصريين حمقى ؛ لأنهم متسرعون مندفعون - بالنسبة لهم - ولا يفكرون.. ويعتبرون الحسيين عاطفيين أكثر من اللازم ولا يمكنهم اتخاذ قرار صحيح..

☜ **البصريون:** يملون من بطء السمعيين ويتعجبون من تضييعهم كل هذا الوقت في اتخاذ قرارات بديهية بالنسبة لهم.. كما أنهم يملون الحسيين بسرعة؛ لأنهم أبطأ منهم بكثير في سرعة الكلام..

☜ **الحسيون:** يعتبرون البصريين والسمعيين معدومي المشاعر وماديين.. لا يلتفتون لأهم مافي الوجود - بالنسبة لهم - وهو الأحاسيس.. لماذا البصريّون سريعو الحركة هكذا؟ ولماذا السمعيون منطقيون لهذه الدرجة؟

ماذا أستفيد من هذه المعلومات؟

بهذه المعلومات تستطيع أن:

- تعرف النظام التمثيلي لكل شخص (عن طريق ملاحظة كلامه.. هل يصف صورا في ذهنه أم أصواتا ومعلومات أم أحاسيس ومشاعر؟)

- تتعامل مع كل شخص طبقا لنظامه التمثيلي (تستخدم الأنماط اللغوية الملائمة لكل نظام تمثيلي – تتكلم مع البصري بسرعة ومع الحسي ببطء...)

- تقنع من أمامك بالطريقة التي تلائمه.. فمثلا:

لو كنت رجل مبيعات، وأردت أن تبيع هذا الكتاب الذي بين يديك الآن، لشخص ما..

لو كان بصريا: بص، الكتاب ده شكله كويس قوي..أنا شايف إنه مختصر وجايب من الآخر..

لو كان سمعيا: اسمع، الكتاب ده سعره معقول ومفيد جدا، أكيد سمعت عنه.. أقنعني جدا لأن أسلوبه منطقي.

لو كان حسيا: الكتاب ده أنا حبيته.. خلاني أحس بالسعادة فعلا وريحني في حاجات كتير.. تحب تشتريه؟

أمثلة عملية

تعامل مع الأشخاص طبقا لأنظمتهم التمثيلية.. فسوء التفاهم قد يحدث بسبب اختلافك عمن تتعامل معهم في النظام التمثيلي، ليس إلا ..

مثـــــال:

حسام.. شخص ذكي جدا وهو يعرف هذا جيدا..

لكن كان يشعر بالعجب حين يجد نفسه عاجزا عن استيعاب بعض الأمور..



كان أصدقاؤه يحاولون وصف شخص ما له..فقد كان حسام هو الوحيد الذي يذكر اسمه.. لكنه لم يستوعب كون هذا الشخص ضيق العينين واسع الفم ابتسامته غريبه.. لم يلاحظ هذا رغم أنه يعرفه منذ زمن!

كما كان عاجزا عن وصف شخص ما كما يفعل هؤلاء الناس..

الذي عرفه حسام فيما بعد هو أنه سمعي.. وأن أصدقاءه بصريون.. لذلك لا يستطيع تذكر (شكل) هذا الشخص بوضوح.. بقدر ما يستطيع أن يصف لهم كل شيء آخر عنه..

■ ● ■

مثـــــال:

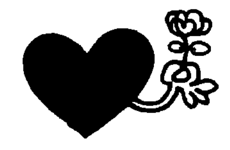
في عيد الحب..

اشترى متولي لزوجته زينب، غسالة ملابس جديدة ليؤكد لها كم يحبها..

إلا أنها لم تحـب هـذا.. وتعجـب متولي جدا حين وجد زينـب غاضـبة منه لسبب ما لا يعرفه..

كـان السـبب في بسـاطة هـو أن زينب حسية بينما متولي سمعي..

زينب لم تكـن تريـد سـوى ورده



حمراء وأن يهمس لها بأنه يحبها.. لكنه لم يفعل..

أما متولي فقد كان سـمعيا.. كـان تخليه عن العلاوة وشراء هذه الغسالة الغالية كي تستخدمها زينب بدلا من غسالتهم القديمـة عاليـة الصـوت.. هو منتهى الرومانسـية بالنسـبة لـه.. السمعيون عمليـون لكـن الحسـيون ليسوا كذلك!

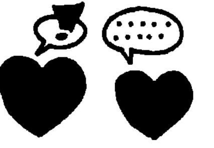
■ ● ■

مثـــال :

في جلسة رومانسية هادئة طلب عصام من خطيبته علا أن تصف له أول موعد رومانسي لهما معا..

قالت علا إنه كان يرتدي قميصه الأبيض الأنيق.. وأنهما كانا جالسين على شاطئ النيل وقت الغروب.. وأنه كان وسيما، لكنه كان يبدو قلقا بعض الشيء ؛ لأنه كان ينظر لساعته من حين لآخر..إلا أنها أخرجته من هذه الحالة سريعا...

تضايق عصام وأصيب بخيبة الأمل.. كان يتوقع أن تقول له أشياء على غرار أن قلبها راح ينبض بعنف أو أنها شعرت بالحنين أو الشوق له أو اللهفة للقائه.. كان يتوقع أن يسمع منها شيئا كهذا ؛ لأنه لو كان



مكانها كان ليستغل هذه الفرصة ليصف مشاعره الجياشة في لحظة لقائهما..

لكن مهلا..

عصام حسي لذلك تم تخزين الذكرى في داخله على هذا النحو..

أما علا فقد كانت بصرية.. كانت الذكرى مخزنة في داخلها كصورة.. كانت تصف الصورة بدقة متناهية ؛ لأنها ترسخت في داخلها،فهي تحبه فعلا..

لم تجدها فرصة لتبث لها حبه.. فقد كانت - فقط - تحكي له ما تتذكره، كما طلب منها بالضبط.

قبل أن ننتهي:

حين درست على يد د.جون جريندر - مؤسس البرمجة اللغوية العصبية- قال لي إنه لم يقسم الشخصيات طبقا للنظام التمثيلي.. بل إن الأشخاص يكونون بصريين في معارض اللوحات الفنية، ويكونون سمعيين في الحفلات الموسيقية، ويكونون حسيين حين يقعون في الحب.. أي أننا نتنقل بين الأنظمة التمثيلية من حين لآخر..

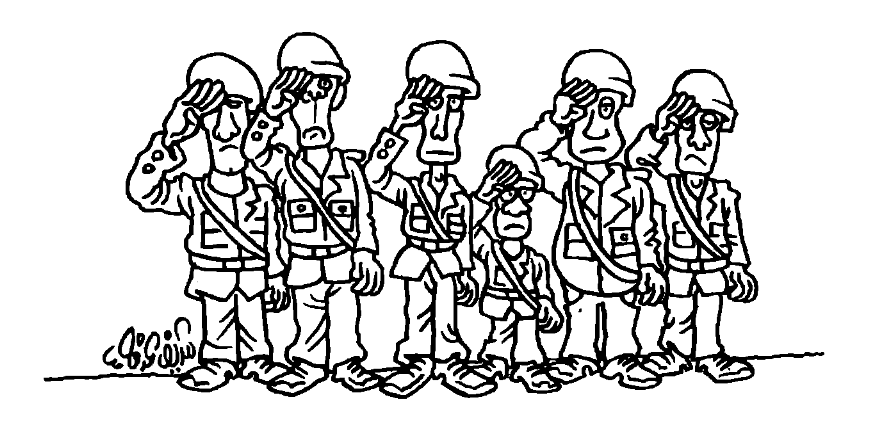
النظــام التمثيلــي لــيس قانونــا صــارما.. قــد يـتغير النظــام التمثيلــي للشــخص مــن فـترة لأخــرى.. كمــا أن الشــخص(و الكــلام لــي) ربمــا لا يلتــزم بكــل صــفات كــل نظــام تمثيلــي.. فقــد يكــون الشـــخص بصـــريا – حســـيا.. أو سمعيا – بصــريا.. أو أيا يكن..

الشخص يعتمد على إحدى الحواس أكثر من الأخـرى لـذلك نضـعه تحت أحد هذه التقسيمات.. لكنه يستخدم أيضا حواسه الأخرى لـو كنـت قد لاحظت.. لذلك فلا تتعجب لو رأيت بصريا يحمل صـفة أو أكثـر مـن صفات الحسيين أو حسيا يحمل صفة سمعية أو ما إلى ذلك..

■ ● ■

الفصل الثاني عشر

القيـــادة



القيادة ليست
منصبا...
بل اختيار.
ستيفن كوفي

هنـاك كتـب عديـدة تكلمـت عـن موضـوع القيـادة.. لا أعـني قيـادة السـيارات بـالطبع، لكـن أعـني أن تكـون قائـدا في حياتـك مـؤثرا فـيمن حولـك..

لن أدلو بدلوي في هذا الموضوع إلا بكتاب في حجم الكتاب الذي بين يديك الآن.. مشكلتي الحقيقية هي أن مواضيع كثيرة في هذا الكتاب يحتاج كل منها إلى كتاب مستقل كي أستفيض في أن أقول لك ما عندي.. كلغة الجسد والعلاقات الزوجية مثلا.. لكن لا بأس.. سأذكر لك هنا أسلوبا جيدا في القيادة سيفيدك في حياتك اليومية..

قيادة أم إقناع؟

سنتكلم ها هنا باختصار عن الإقناع.. سأذكر لك أحد أساليبه التي تخاطب العقل اللاواعي.

فالاتصال يتم بينك وبين الآخرين، بطريقين:

☜ الواعي.

☜ اللاواعي.

الاتصال الواعي: هو الأساليب التي تخاطب عقلك الواعي Conscious mind.. مثل الكلام.. فأنت حين تخاطب الشخص الآخر، فإنه سيفهم – واعيا – ما تقول..

الاتصال اللاواعي: هو الأساليب التي تخاطب عقلك اللاواعي Subconscious mind... مثل لغة الجسد..

أنت لا تفهم واعيا لغة الجسد،لكن عقلك اللاواعي يلتقط هذه اللغة ويفهمها.. لذلك ربما لا تستريح لشخص ما دون أن تدرك السبب.. قد تكون لغة جسده غير متوافقة مع ما يقول فتشعر بالريبة..

هذه الطريقة - التي سأذكرها لك- ستفيدك حين تتفاوض لأنها تتعامل على المستويين: الواعي واللا واعي..

الطريف هو أنني حين أذكر التفاوض، يتبادر إلى ذهن القارئ العربي (المفاوضات الفلسطينية - الإسرائيلية) والتي تكون خاسرة دائما على طول الخط.. مما يوحي أنه ليس هناك ما يدعى بالتفاوض الناجح..

حسنا.. لن أكلمك عن التفاوض.. بل سأكلمك عن الإقناع..

جميل.. اتفقنا؟

أسمع قارئا يهرش رأسه في حيرة ويقول:

- ما علاقة الإقناع بالموضوع؟ اسم هذا الفصل هو القيادة.. ما علاقة القيادة بالإقناع؟

انتظر قليلا عزيزي القارئ.. لا تلق بالكتاب في أقرب سلة مهملات فأنا لم أنته بعد..

لأجيبك عن هذا السؤال دعني أوضح لك..

من هو القائد؟

القائد - عزيزي القارئ - هو ذلك الشخص الذي يتبعه الناس ويطيعونه، لسبب واحد فقط..

هو أنهم يريدون أن يتبعوه ويطيعوه.. ويفعلوا هذا بإرادتهم الحرة.

القائد هو من يكون الناس مقتنعين باتباع أوامره ؛ لأنهم مقتنعون بها..

غاندي كان قائدا رغم أنه كان يرتدي الأسمال.. لأن الناس اتبعوه وآمنوا به..

و معظم الأنبياء والرسل.. هل كان الناس يتبعونهم مجبرين؟

القائد هو من يأخذ الناس حيث يريدون الذهاب..
روزالين كارتر

في الدول الديكتاتورية يحلو للديكتاتور تسمية نفسه قائدا ؛ لأنه يعاني من نقص في هذه الصفة.. ألا تلاحظ أن كلهم يصرون على أن يوصفوا بهذه الصفة فعلا؟

لو اتبعك الناس رغما عنهم فهذه ليست قيادة.. بل سيطرة.. أسلوب (حقي بدراعي) الذي كلمتك عنه في فصل سابق..

فكي تكون قائدا حقيقيا، لابد أن تكون مقنعا.

طريقة مجاراة ـ تغيير:

هذه الطريقة من الطرق البسيطة التي تخاطب العقل اللاواعي للآخرين.. مما يجعلك قادرا على إقناعهم بشكل أفضل.

هذه الطريقة تعمل على مستويين كما قلنا.. الواعي واللاواعي.. وهي تتكون من مرحلتين: المجراة والتغيير!

ما هذا الكلام؟

سأشرح لك الموضوع بالتفصيل..

1- المجاراة:

نميل لا إراديا للثقة في الناس الذين يشبهوننا.. يتكلمون لهجتنا.. يتصرفون مثلنا..

مثـــال:

لو كنت قد سافرت إلى الخارج لفترة طويلة..

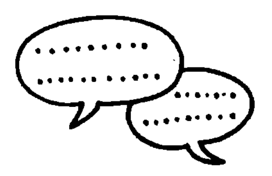
بماذا شعرت حين قابلت شخصا من نفس جنسيتك؟

هذه الملحوظة البسيطة التقطها الخبراء ليصمموا هذه الطريقة التي سأكلمك عنها..

المجاراة هي:

أن تكتسب ثقة الشخص الآخر، بأن تجاريه في رأيه.. ليس هذا فقط، بل تجاريه في نبرة صوته ووضع جسمه وكلمات نظامه التمثيلي (انظر: أنماط الشخصية)!!

مثـــال:



إذا كنت تناقش أمرا ما مع شخص جالس أمامك.. وكنت تريد أن تقنعه بشيء..

عليك أولا أن توافقه على وجهة نظره.. أن توضح له أنك تتبنى وجهة النظر ذاتها قبل أن تتناقش في التفاصيل..

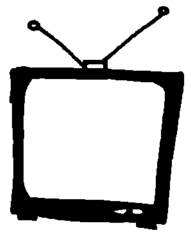
ليس هذا فقط..فإن كان يتكلم بنبرة صوت عالية وبسرعة، حاول أن تكلمه بنفس النبرة..

لو عقد ذراعيه اعقد ذراعيك..

لو كان يكلمك مبتسما، ابتسم.. وهكذا..

لا تحاكي تصرفاته بالضبط وإلا لظن أنك تسخر منه.. نحن هنا نخاطب عقله اللاواعي الذي يلاحظ كل شيء.. حاول أن تجاري الشخص الآخر دون أن يكون هذا واضحًا سافرًا.. كأن تعقد ساقيك إذا وضع هو ساقا فوق الأخرى.. لا تقلد الحركة حرفيا بل أعط الإيحاء أنك مقارب له.

مثـــال:



في حوار تليفزيوني مع كاتب ومحاضر شهير في التنمية البشرية .. كان يتكلم محني الظهر قليلا وكان يتكلم في بطء شديد..

تعجبت.. فالكلام ببطء لم يكن من شيم هذا الرجل.. إلا أنني عرفت السبب بعد ثوان..

فقد كان الذي يحاوره هو مفيد فوزي.. الذي يتكلم في بطء وقد كان جالسا بنفس الكيفية تقريبا..

معنى هذا أنه كان يتبع أسلوب المجاراة كي يفهمه مفيد فوزي أكثر.

■ ● ■

2ـ التغيير

هل جاريت الشخص الآخر الآن؟

هل اتبعت كل تحركات جسمه ونبرة صوته واخترت الحديث بكلمات نظامه التمثيلي؟

حسنا.. لو فعلت ذلك بصورة صحيحة، فإنه يفترض أن الشخص قد أحس بالألفة معك واستراح لك..

هل تريد أن تختبر هذا؟

غيّر الآن حركتك.. إذا كان الشخص يجلس معقود الذراعين، فك أنت عقدة ذراعيك..

لو كنت تمشي في الطريق الصحيح ستجد أنه – وياللعجب – قد فك عقدة ذراعيه هو الآخر!

لقد وصلت إلى مرحلة القيادة الآن.. هذا الشخص وثق فيك ويمكنك أن تدلي بدلوك الآن ؛ فالوقت مناسب.

مثـــال:

إذا كنت تريد إجراء صفقة مع شخص ما..

أجريـت أسـلوب المجـاراة.. وافقت على وجهة نظر الشخص الآخر ولم تعارضه.. هو يطرح وجهة نظره التي يراها سليمة بالنسبة له فاستمع له ودعه يخرج مافي

جعبته..قلدت الرجل لفترة ثم غيرت حركاتك.. فلم يستجب..

كررت المجاراة ثم غيرت الحركة، فاتبع نفس الحركة...

رائع.. تدرك أنك سائر في الطريق الصحيح.. تبدأ الآن في طرح وجهة نظرك بعد طول المجاراة..

- أنا موافـق عـلى كـل مـا تقـول وأقدر أن هذا منطقي.. لكن ألا تتفق معي أننا من الممكن أن نقوم بـ(....) كحل وسط يمنع عنا المشاكل؟

لاحظ أنك قـد وصـلت لمرحلـة القيادة.. الرجل أصبح يتبع حركاتك أساسا.. هذا يعني أنه قد أصبح أكثـر قابلية للاستجابة..

ماذا يحدث لو رفض؟

ستجد أنـه كســر المجـاراة.. قـد يرجع إلى الخلف ويعقد ذراعيـه غـير موافق..

كرر المحاولات السابقة في إصرار وستصل في النهاية.. لأنك لا تخاطب عقله الواعي فقط، بل تخاطب عقلـه اللاواعي كذلك..

سيكون الأمر صعبا في البداية.. لكن بالتكرار ستجد أن الأمر قد أصبح جـزءا من طبيعتك.. كعادة كل الأساليب في هذا الكتاب...

الفصل الثالث عشر

لغة الجسد ..



هناك لغة في
عينها، في خدها،
في شفتها.....

وليم شكسبير

لغـة دون كلمات

في أحد الأيام، حين كنت طالبا في الجامعة..

ذهبت مع صديق لي إلى الحرم الجامعي ؛ لأنه كان معجبا بفتاة هناك..لم يكن قد فاتحها في الموضوع لكنه كان يريد رأيي أولا لسبب ما..

ولأنني لا أصدر أحكاما مسبقة.. فقد قبلت الذهاب معه لأرى ما هناك..

دخلنا إلى الجامعة وراح صديقي يبحث عنها..

أنا لا أعرفها بصراحة لذلك لم أقدم له يد المساعدة.. الفتيات كثيرات هاهنا ولا أمتلك العبقرية كي أستنتج أيهن يقصد..

و فجأة.. تكدر وجه صديقي وعقد حاجبيه في ضيق.. وقال:

- هيا.. فلنغادر المكان..

تعجبت من هذا التحول.. فسألته عن السبب.. فقال:

- ها هي تقف مع أحدهم.. يبدو أنها مرتبطة.. كيف لم أفهم هذا..؟

درت بنظري في المكان فوجدت الفتاة التي يقصدها.. وكانت واقفة فعلا تتبادل الحديث مع أحدهم..

تأملت المشهد قليلا وأمسكت ذراعه لأمنعه من المغادرة وقلت:

- مهلا.. هذا الشخص يعرفها معرفة سطحية.. كما أنها ليست معجبة به.. وفي الغالب سينتهي الحوار بعد فترة وجيزة..

و هذا ما حدث بالضبط.. تبادلا بعض العبارات قبل أن يحييها هذا الشخص ويمضي لحاله..

نظر لي صديقي في دهشة وقال:

- «كيف عرفت؟ نحن لا نسمع شيئا مما يقال!»

ليس الأمر معجزة على الإطلاق فالأمر بسيط..

لم أسمع ما يقولون.. لكن لغة جسديهما كانت تصرح بوضوح:

المعرفة سطحية ولا يوجد علاقة بينهما، كما أنها لا تتقبله أصلا!

كيف عرفت؟

هذا ما سنعرفه معا في هذا الفصل..

ما هي لغة الجسد؟

اللغة المنطوقة لا تعبر بدقة عما نريد أن نقوله.. لذلك لابد من أن نعرف بعض المعلومات عن لغة الجسد..

لغة الجسد ليست لغة بالمعنى المفهوم.. لكنها تعطي معلومات عما يكنه الشخص في داخله.. ربما لا نستريح أو لا نقتنع بما يقوله شخص ما دون أن نعرف السبب.. والذي قد يكون عدم اتفاق ما يقوله الشخص مع ما يقوله جسده.. مما يشعرنا بعدم الراحة دون أن ندرك السبب..

العقل اللاواعي لنا جميعا خبير في لغة الجسد.. فهذه اللغة تعطي معلومات عن الشخص الذي أمامنا عن طريق ملاحظة لغة جسده بشكل لا واع..

لماذا علينا أن نعرف لغة الجسد؟

لغة الجسد مهمة كي نفهم بعض المعلومات عن الشخص الذي نتعامل معه..هل هو صادق؟ هل هو أهل للثقة؟ هل هو مقتنع بما نقول؟ هذا مهم ؛ لأنه يعطينا فهما أفضل لمن نتعامل معهم..

لغة الجسد مهمة كذلك لأنها ستفيدنا في التواصل.. كي تقنع شخصا ما، عليك أن تجعل وضع جسدك ملائما لما تريد أن تقنعه به..لا تقل له شيئا ما بينما يصرخ جسدك بعكس ما تقول.. ربما لا يكون الشخص الآخر خبيرا في لغة الجسد لكن عقله اللاواعي خبير كما قلنا.. مما سيعطيه إشارة بأنك مريب!

ما هي لغة الجسد؟

لغة الجسد كأي لغة أخرى.. مكونة من حركات بدلا من الكلمات..

وكأي لغة.. يختلف معنى الكلمة باختلاف موقعها في الجملة.. لذلك فلا تتسرع بالحكم على المعنى قبل أن تلاحظ كل العوامل الأخرى..

مثـــــال :

كما سنعرف فإن معنى عقد الذراعين هو (السلبية) أو (الرفض).. لكن لا تستبعد أن يكون هذا الوضع مريحا للشخص الذي أمامك لمجرد أنه مصاب بمغص!

أذكر أول ظهور إعلامي لصدام حسين بعد القبض عليه..

ظهر صدام حسين في محاكمة على الهواء مباشرة على كل الفضائيات الإخبارية على اعتبار أنه سبق إعلامي.. وإن كنتم تذكرون، فقد كان الإرسال بدون صوت لسبب ما في البداية..

و كحل لهذا العطل التقني، قامت

إحدى المحطات بحل ذكي جدا.. فقد استضافوا خبيرا في لغة الجسد كي يشرح للمشاهدين ما يقال أمامهم على الشاشة.

تابعت في شغف ما يقول على اعتبار أنه خبير كما يقولون..

راح هذا الخبير يؤكد أن حركات جسم صدام تدل على الذل والمهانة والانكسار.. كان يقولها متشفيا وكأنما قد طلب منه أن يقول رأيه الشخصي في صدام.

لكن هذا لم يكن صحيحا بالمرة.. فقد كان صدام يشير بسبابته نحو القاضي وهو يتكلم.. وهي علامة قوية من علامات لغة الجسد والتي تدل على التهديد والإحساس بالتفوق.. وهو ما اتضح فعلا حين أذيع الصوت.. فقد كان صدام حسين يهدد القاضي أحمد الجلبي فعلا،إن كنتم تذكرون هذا الحدث الغريب!

لغة الجسد مهمة.. وستدرك مدى أهميتها بعد انتهائك من هذا الفصل.

لا داعيَ للمقدمات..

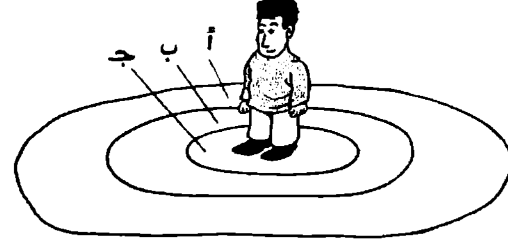
فلندخل في الموضوع مباشرة.

منطقة الأمـــان

هناك بعض الأشخاص نسمح لهم بالاقتراب منا.. بينما لا نسمح للآخرين بذلك..

هذا يرجع لما نسميه: منطقة الأمان!

منطقة الأمان بساطة هي ما تراه في الرسم:



المنطقة (أ)

هي المنطقة المخصصة للأغراب الذين لا نعرفهم.. أنت تسمح للشخص الذي يستوقفك في الشارع ليسألك عن الوقت، تسمح له أن يقف فيها.. ولا تسمح له بالاقتراب أكثر من هذا!

المنطقة (ب)

هي المنطقة المخصصة للمعارف.. أي المخصصة لزملاء العمل.. المخصصة لأقاربك غير المقربين.. أنت لا تسمح لهم بالاقتراب أكثر من هذا..

المنطقة (ج)

هي المنطقة المخصصة للمقربين جدا.. الذين تسمح لهم بملامستك أو الوقوف تماما بجوارك.. وهي المنطقة المخصصة لشريك حياتك ووالديك و– اسمح لي – حيوانك الأليف إن كنت تمتلك واحدا!

هذه المنطقة تختلف مساحتها من شخص لآخر.. كما تختلف من شعب لآخر..

فمنطقة الأمان عند العرب أقل مساحة من منطقة الأمان عند الإنجليز مثلا.. فهم لا يسمحون بالتلامس الذي يحدث عندنا بكثرة حين نحيي بعضنا البعض.. ومساحتها عند الأمريكيين أقل منها عند الإنجليز لكنها لا تزال أكبر من العرب..و هكذا..

ومنطقة الأمان حين نتحدث عن الجنسين، تختلف كذلك من شعب لآخر.. فبعض العرب المسافرين للخارج، قد يسيئون الظن بزميلات

العمل الأجنبيات حين يلاحظون أنهن يقتربن منهم أكثر من اللازم.. في حين أنها مجرد فروق في مساحات منطقة الأمان..

سوء التفاهم يحدث بكثرة حين تختلط الثقافات.. فعندنا – نحن العرب – نسمح للمقربين بالاقتراب من المنطقة (ج) على سبيل الترحيب وإظهار الود.. فالأحضان والقبلات المتبادلة ما هي إلا سماح مؤقت للأغراب بالاقتراب من المنطقة المخصصة للمقربين..

سوء التفاهم يحدث حين يحيي أصحاب الثقافات المختلفة بعضهم.. فلو حييت ألمانيا كما تحيي صديقك.. فلن يعتبر هذا ودا منك بل سيعتبره وقاحة..

دعك من أن تبادل القبلات والأحضان بين الرجال في الغرب، سيصمك إلى الأبد بشبهة لا داعي لذكرها هنا..

عقد الذراعين

عقد الذراعين يعتبر من أشهر علامات لغة الجسد.. القلب والرئتان من أهم أعضاء الجسم إن أردت رأيي.. لاحظ أن هذين العضوين قد تم وضع قفص صدري ليحميهما نظرا لأنهما عضوان حيويان جدا.. تماما كالمخ الذي وضع داخل جمجمة صلبة كي تحميه..



في قديم الزمان.. كان الإنسان البدائي يحمي هذه الأعضاء الموجودة في صدره حين يتعرض للخطر.. فكان يضع ذراعيه أمام صدره..

بمرور الزمن تطورت هذه الحركة لتصبح ما اصطلحنا على تسميته عقد الذراعين..

كي نفهم ما الذي تعنيه هذه الحركة في هذه الأيام.. علينا أن نتفق ضمنيا على شيء هام.. وهو:

عموما: عقد الذراعين حركة سلبية..

متى يعقد الانسان ذراعيه؟

يعقد المرء ذراعيه حين يشعر بالخطر أو حين يكون في وضع سلبي..

لو كنت تتودد إلى شخص من الجنس الآخر ووجدت أنه قد عقد ذراعيه... فاعلم أنه يضع حاجزا بينه وبينك.. أو يريد أن يشعر بالأمان لسبب ما..!

لو كنت تتفاوض مع شخص ما حول شيء ما.. ووجدته قد قام بهذه الحركة، فاعلم أنه ربما قد شعر بالتهديد من عرضك غير العادل بالنسبة له!

لو كنت تجري مقابلة شخصية مع شخص تريد أن توظفه.. وفي منتصف الأسئلة وجدته قد عقد ذراعيه.. فاعلم أن أسئلتك قد جعلته في موقف ضعف أو أنه يتهيب الموقف!

حين ترى فتيات المدارس قد وضعن كتابا أمام صدورهن مع عقد الذراعين.. فاعلم أن هذا تنويع لهذه الحركة.. ومعناه الشعور بالخجل!

تنويعات

يجب أن تلاحظ أن لهذه الحركة تنويعات كثيرة تعبر عن نفس المعنى.. فمثلا:

قد يمسك مرفق إحدى ذراعيه بيده الأخرى..

قد يمسك بفنجان القهوة أمامه وهو يكلمك في الحفل..

كلها قد تحمل ذات المعنى: وَضْعُ حَاجزٍ بينك وبينه لسبب ما.

لا أصدق هذا الكلام..

ربما لا يقتنع البعض بهذا الجزء..

أسمعك تقول:

- أنا أقوم بهذه الحركة - عقد الذراعين- كثيرا.. لأنها تريحني لا لأنني في موقف ضعف!

هذا شيء لطيف.. لكن دعني أؤكد لك شيئا:

لو كنت تشعر أنك في وضع تهديد.. فإن وضع جسدك الملائم لهذه الحالة سيكون مريحا أكثر بالنسبة لك!

هكذا ببساطة!

مثلما تشعر بالارتياح أكثر حين تبكي وأنت حزين.. البكاء هنا سيكون أكثر راحة ؛ لأنه يعبر عن مشاعرك..لا أقول إن هذا صحيح لكني أوضح هذه النقطة!

حسنا.. دعني أسألك سؤالا:

- لو كانت هذه الحركة تريحك كما تقول.. هل تقوم بها وأنت تقضي وقتا ممتعا جدا مع أصدقائك؟

تأمل الأوقات التي تعقد فيها ذراعيك..

ستجد أنك كنت سلبيا فيها.

كيف استخدم هذه المعلومة؟

معرفتك بهذه المعلومات حول حركة عقد الذراعين سيكون مفيدا لك في الكثير من الحالات..

- فحين تعقد الفتاة التي تحدثك ذراعيها فاعلم أنك لست -بالضرورة- مسليًا كما تظن.. فيفضل أن تفعل شيئا آخر..

- أما لو كنت تتفاوض مع شخص ما وعقد ذراعيه.. فحاول أن تكون أكثر مرونة.. كما عليك أن تجعله يكف عن هذه الحركة التي تجعله سلبيا ومقاوما (مثال: اطلب منه أن يناولك شيئا ما بجواره، كي يفك عقدة ذراعيه ويخرج من الحالة السلبية).

- أما لو كنت أنت الضحية في المقابلات الشخصية.. فتجنب هذه الحركة التي توحي بأنك- وستجعلك - في موقف ضعف.

ليس المعنى الوحيد

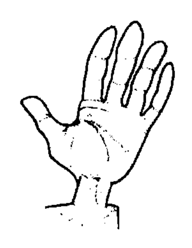
لا تبالغ في استنتاج معنى أي حركة من حركات الجسد.. فهذه الحركة قد تعني أشياء أخرى..

- فقد يكون من يعقد ذراعيه شاعرا بالبرد من مكيف الهواء..!

- أما لو كنت محاضرا ورأيت أن الحاضرين قد عقدوا أذرعتهم.. فهذا شيء مربك..لأن هذا قد يعني أنهم يرفضون ما تقول، أو أنها علامة للتركيز الشديد فيما تقول!

- أو أن يكون مؤلف الكتاب قد اختار هذا الوضع للغلاف لمجرد أنه وضع شهير للتصوير!!

الكــــــف



منذ قديم الأزل.. كان الإنسان البدائي يعيش على الصيد.. يحمل الشومة التي نراه يحملها في رسوم الكارتون ويهوي بها على رأس أي شيء يتحرك كي يتناول إفطاره..وإن كان ابن خالته..

وبمرور القرون.. تطور الإنسان وأصبح لا يتبع هذا الأسلوب الخالي من اللياقة.. لكن ترسب في الوجدان الجمعي لدينا أن علامة إظهار الكف تعني: أنا لا أحمل سلاحا.. أنا مسالم!

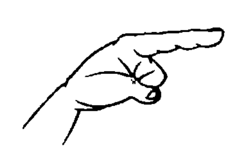
لذلك فبعض الشعوب تلقي التحية عن طريق إظهار الكف عاليا.. إنها تعني بلغة الجسد: أنا شخص مسالم جدير بالثقة ولا أنوي أن أؤذيك.

حاول أن تظهر كفك بصورة عفوية إذا ما أردت أن تظهر بمظهر الصادق.. فهذه العلامة يلتقطها العقل اللاواعي كعلامة إيجابية.

مثــــال:

لهذا السبب، أنت ترتاب في شخص لا تعرفه، يكلمك ويداه في جيبه، ويطلب منك شيئا!!

الاشارة بالسبابة



هناك علامات أخرى لليد.. ربما أشهرها هو الإشارة بالإصبع السبابة..

هذه العلامة توحي عموما بالشر وبالتهديد والوعيد.. حاول أن تتجنبها إذا ما أردت أن تقنع من أمامك وتكتسب ثقته..

لكن لا تتسرع - كما قلنا - في الحكم على معنى هذه الحركة.. لأنها قد تعني أن الشخص يشير نحو شيء ما ليؤكد ما يقول.

من نظرة عين !



ربما تعتبر من أهـم حركـات لغـة الجسـد والتـي أضافتها إلينا البرمجة اللغوية العصبية..

حين يكلمك شخص ما.. قد تشرد عيناه وتحيد عنك وهو يتكلم.. هذه الحركات ليست عشوائية بالمرة.. بل تعكس بكل وضوح ما يدور في خلد هذا الشخص..

سأعطيك هنا إشارات العين ومدلولاتها.. كي تستطيع فهم الآخرين - حرفيا - من نظرات عيونهم.

يمين - يسار

هناك نصفين للمخ كما تعلمون.. ولكل نصف منهما وظيفة معينة.

نصف المخ الأيسر: هو النصف المخصص للحقائق والمعلومات.. هو النصف المخصص للتفكير المنطقي والتحليل العقلاني.

نصف المخ الأيمن: هو النصف المخصص للخيال.. للتذوق الفني والإبداع وما إلى ذلك..

هل عرفت الفرق؟

حسنا.. دعنا نعرف ما فائدة ذلك بالنسبة لنا..

نظرات العيون

حين يحاول المرء أن يتذكر شيئا ما.. فإن عينه تتجه - لاإراديا - في اتجاه اليسار!

وكأنها تحاول أن تسترجع هذه المعلومة من نصف المخ الأيسر (المخصص للحقائق والمعلومات المخزنة!)

هل تصدق هذا؟

حسنا.. دعنا نلعب معا هذه اللعبة المسلية..

تجربة:



أحضر أقرب شخص إليك وأنت تقرأ هذه السطور.. اجعله يجلس أمامك واسأله هذا السؤال:

- ماذا فعلت بالأمس بعد أن استيقظت من النوم مباشرة؟

لاحظ حركة عينه.. ستجد أن عينه قد تتحرك في اتجاهات كثيرة، لكنها ستثبت للحظات ناحية اليسار (يساره هو) كي تحضر المعلومة من هناك!

ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليسار؟

حين ينظر المرء عفويا نحو اليسار - يساره هو- وهو يتكلم.. فهذا يعني أنه (يتذكر) معلومة ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار، معنى!

فحين يتذكر (صوتا سمعه) فإنه ينظر نحو اليسار مباشرة.

أما حين يتذكر (مشهدا رآه) فإنه ينظر لليسار بزاوية للأعلى.

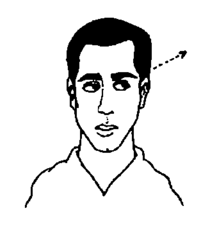
حسنا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسم سيوضح لك الأمر...



تجربـــة:

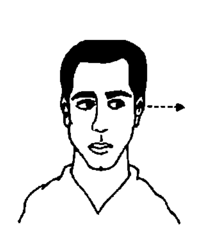
جرب مع أشخاص مختلفين كل من حركات العين.. ويمكنك الاستعانة بالأسئلة التالية.

أسئلة للتذكر البصري:



- ما شكل أستاذك في الرياضيات في الإعدادية؟
- ماذا كنت أرتدي بالأمس؟
- صف لي منزلك.
- ما ألوان علم الجزائر؟

أسئلة للتذكر السمعي:



- **تذكر صوت جدك وكأنك تسمعه الآن.**
- تذكر أغنية كمل كلامك وكأنك تسمعها الآن.

- تذكر صوت جرس المدرسة وكأنك تسمعه الآن.
- تذكر صوت تلاوة العجمي وكأنك تسمعه الآن.

ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليمين ؟

حين ينظر المرء عفويا نحو اليمين - يمينه هو- وهو يتكلم.. فهذا يعني أنه (يتخيل) شيئا ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار، معنى!

فحين يتخيل (صوتا) فإنه ينظر نحو اليمين مباشرة.

أما حين يتخيل (مشهدا) فإنه ينظر لليمين بزاوية للأعلى.

حسنا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسم سيوضح لك الأمر..

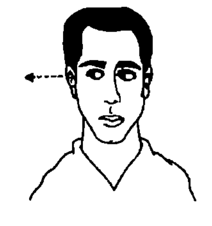
تجربـــة:



جرب مع أشخاص مختلفين كلًّا من حركات العين.. ويمكنك الاستعانة بالأسئلة التالية.

أسئلة للتخيل البصري:

- تخيل شكلك في الخمسين.
- تخيل شكل (فلان) لو كان له شارب.
- تخيل غرفتك لو تم طلاء جدرانها باللون الأخضر.
- تخيل شكل الكورنيش لو تم ردم النيل.



أسئلة للتخيل السمعي:

- تخيل صوت والدك لو كان مغنيا.
- تخيل صوت رمسيس الثاني وكأنك تسمعه الآن.
- تخيل صوت مطربك المفضل لو كان أرفع كثيرا..

ما الذي تعنيه نظرة العين نحوك؟!!

قد تواجه مشكلة في إحدى تجاربك السابقة.. حين يقوم الشخص الذي تسأله بالنظر إليك أنت وقد أرخى جفنه العلوي قليلا!

هذه العلامة تسمى (التذكر اللاتركيزي).. هذا الشخص عينه لا تشجع على قراءتها الآن.. ربما في وقت آخر حين يكون ذهنه أكثر صفاء.

ما الذي تعنيه نظرة العين في الاتجاه الخطا؟

ربما واجهتك مشكلة أخرى..و هي أن الشخص الذي سألته قد نظر في اتجاه مختلف عما تفترض أنه سيفعل (كأن يجيب عن سؤال تخيل بالنظر نحو اليسار)..

هناك حل مريح جدا، هو أن تعتبر هذا الكلام فارغا وتبحث عن كتاب آخر لا يتكلم عن قراءة نظرات العيون!

لكن للأسف هناك تفسير منطقي لهذا.. وهو أن هذا الشخص يتذكر بدلا من أن يتخيل..

فمثلا:

لو طلبت من شخص أن (يتخيل) صوت الديناصورات.. أنت تعرف أنه لم يسمع صوت الديناصورات من قبل ؛ لذلك تفترض أنه سيقوم بتخيله.. إلا أنه قد يكون أكثر دهاء منك، ويقوم (بتذكر) صوت الديناصورات في فيلم Jurassic park مثلا.. ومن ثم سينظر لليسار بدلا من اليمين كما تفترض..

غالبا يكون من الصعب - مهما كانت الأسئلة متقنة - أن تجعل شخصا يتخيل شيئا ما.. لكن يمكنك أن تلاحظ هذه الحركة العفوية في عيون من تتعامل معهم، حين يتخيلون شيئا دون أن تطلب منهم أنت ذلك..

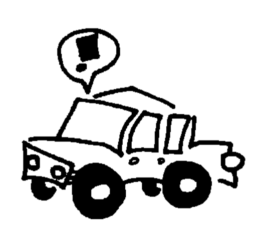
ما الذي أستفيده من هذا الكلام ؟

هذا الموضوع مهم ولم تضع وقتك حين قررت قراءته.. إذ إنه - لو حفظته وتدربت على استخدامه - سيجعلك قادرا على معرفة ما يدور في داخل عقول الآخرين.. سيفيدك هذا في كثير من الأحيان كما يحدث معي فقد أصبح جزءا - لا إراديا - في حياتي تعودت عليه..

مثـــــال:

كنت في انتظار شادي لنذهب معا إلى السينما لأن سيارتي كانت في الصيانة.. إلا أنه لم يأت!

و لما كنت متضايقا لضياع موعد الفيلم.. فقد ذهبت إليه فيما بعد كي أعرف سبب هذا المقلب الذي لا داعي له..



قال لي شادي:

- أعتذر بشدة يا شريف.. لقد ركبت السيارة فعلا وهممت بالذهاب إليك.. لكنني قابلت تامر في الطريق وكان يحتاج المساعدة فتأخرت..

- احك لي هذا الموقف بالتفصيل.. هكذا قلت له.

فكان رده:

- لقد كانت سيارته معطلة في الشارع المجاور لمنزلي وكان واقفا وحده يحاول تصليح السيارة.. كان قد نسي هاتفه المحمول في منزله، فلم يستطع أن يكلم أحدا لنجدته..

عرفت أنه كاذب.. وأن سبب تأخيره شيء آخر لا يريد قوله لي.. لسبب بسيط جدا..

أنه كان ينظر ناحية اليمين، وهو يتكلم!

■ ● ■

الإشارة بالقدم

علامة أخرى مهمة من علامات لغة الجسد..

حين يكلم المرء شخصا ما.. فإن إحدى قدميه قد تتقدم الأخرى أو تشير في اتجاه معين..

لاحظ هذا الأمر.. هذه الحركة تعطي بعضا من الراحة والاتزان في الوقوف.. لكنها تعني - في لغة الجسد - أشياء أخرى..

حين يكلم شخص ما شخصا آخر.. فإن اتجاه إشارة قدمه يوحي ما إذا كان (مقبلا) على هذا الشخص أم لا.. فلو كانت هذه القدم تشير نحو هذا الشخص.. فإن هذا يعني بوضوح: أنا مهتم جدا بهذا الشخص وما يقوله.

هذه الحركة قد تكون علامة لمعرفة ما إذا كان الشخص الذي أمامك مهتم بما تقول (و إن كانت لا تعني أنه غير مهتم)..

لا تستخف بهذه المعلومة.. فهذه الحركة مهمة فعلا..

مثـــــال:

حين أتجول في أي جامعة..
يسترعي انتباهي هذا المشهد:

فتاة واقفة وحولها عدد من الشباب يتكلمون معها.. ويحاول كل منهم أن يريها أنه أكثر ظرفا وروعة من الآخرين!

أستخف بهذا المشهد ؛ لأنني لم أسمح لنفسي يوما أن أكون أحد هؤلاء المستعرضين..

المهم.. حين ترى هذا المشهد يمكنك أن تلعب هذه اللعبة:

لاحظ قدمي الفتاة..هناك قدم تتقدم الأخرى.. انظر إلى من تشير من هؤلاء المستظرفين..

ستجد أنها تشير نحو الشخص الذي تستظرفه فعلا وسط هذه المجموعة البلهاء!

ألم أقل لك إنها معلومة مفيدة؟

القدم تشير نحو شيء ما.. لاحظ ما هو!

اتجاه الجسد

هناك ملحوظة هندسية لطيفة ستلاحظها إذا راقبت مجموعة من الناس يتحدثون..

إذا كان المتحدثون ثلاثة: سيتخذون شكل المثلث..

أما إذا كانوا أربعة: فسيتخذون شكل الربع..

و هكذا..

الفكرة هنا هي:

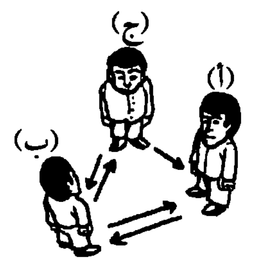
حين يكلم المرء أكثر من شخص.. فإنه يعبر عن اهتمامه بتوزيع اتجاه جسده نحوهم بالتساوي..

أعني: لو كنت تحدث شخصين.. فإنك تولي كلًّا منهم نصف اتجاه جسدك..

دعنا نرى بعض الأمثلة:

هذا الوضع يعبر بوضوح عن اهتمام الشخص (أ) بكلا الشخصين..

لكن.. فلنر معا هذه الحالة:



الشخص (أ) يولي اتجاه جسده بالكامل إلى الشخص (ب)..

هنا انكسر شكل المثلث الذي يفترِض أن يكون.. هذا يعني:

(أ) مهتم بـ(ب) جدا.. ولا يعير (ج) أي اهتمام..

لكن (ب) مهتم بكلا الطرفين..

حسنا.. لعبة جميلة، أليست كذلك؟

راقب معي المثال التالي:

(ج) (ب) (أ)

(أ) و (ب) يوليان اتجاه جسديهما إلى بعضهما بالكامل..

هل تعرف ما الذي يعنيه هذا؟

يعني: أنك لو كنت الشخص (ج).. فعليك أن تتركهم لحالهم أفضل لك..فهما لا يكترثان بوجودك أساسا!

اتجاه الجسد يعبر بوضوح، عن مدى الاهتمام الذي يوليه الشخص إلى كل من متحدثيه..

■ ● ■

الفصل الرابع عشر

حقيقة العلاقة الناجحة



السعادة لا تعني
أنك تعيش حياة
كاملة.. بل تعني
أنك قد قررت غض
البصر عن النواقص.

أنت مسئول عن حياتك

لو كنت مرتبطا.. فبالتأكيد تقول لنفسك: سيكون شيئا رائعا لو قرأ شريك حياتي هذا الكلامَ!

أوافقك الرأي.. لكن شريك حياتك - غالبا - لا يهتم لهذا الهراء!

لا أعرف السبب في هذا.. لكن كل العلاقات التي أعرفها.. يكون أحد الطرفين - فقط - هو المهتم بمجال التطوير الذاتي والعلاقات.. بينما الآخر لا يفعل بنفس القدر..

ربما تكون استثناء.. لكن لو كنت كمعظم سكان الكرة الأرضية، فأهلا بك بيننا!

الاختلاف

كما عرفنا من قبل.. فإن كلًّا منا يرى العالم بصورة مختلفة.. فلا تتوقع أن يشذ شريك حياتك عن هذه القاعدة..

الغريب في الأمر هو أن كلًّا منا يفكر بصورة مختلفة عن الآخر.. هذا يجعلنا نصطدم كثيرا بعضنا ببعض.. لأننا نفترض أن على الآخرين أن يفكروا مثلنا كي لا يقع الخلاف..

حسنا.. دعنا نناقش معا الطريقة المثلى لحل الخلافات..

التفكير المتوازي

هذا التعبير للعالم الكبير د.إدوارد دي بونو (و هو كاتب تخصص فقط في الكتابة عن أساليب التفكير) وهو أسلوب يحل الكثير من الخلافات بصراحة..

سأوضح لك الأمر من وجهة نظري..

تأمل معي هذا المثال..

مثـــــال :

سالم وسالي يريدان هذه البرتقالة.. بالتأكيد سيدور الحوار بينهما على غرار:

أنا من اشتراها!

أنا رأيتها قبلك!

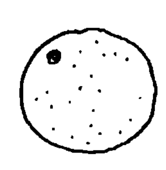
أنا رجل البيت ولابد من أن آكل البرتقال!

يجب أن تترك لي البرتقالة لأنني امرأة!

قد يدور الحوار على هذا النحو..

ولن يخرج الحل عن:

سأترك لك البرتقالة كلها لأنني أحبك..



أو

- فليأخذ كل منا نصف البرتقالة.

قد تجد أن الحل الثاني أكثر عبقرية إلا أنه ليس كذلك.. فهذا الأسلوب في حل المشاكل جعل كلًّا منهما يحصل على نصف ما يريد فقط.. هذا لأن هذا الأسلوب تجاهل نقطة هامة جدا،و هي فهم كل شخص لاحتياجات الآخر وطريقة تفكيره ومعرفة ما يريده بالضبط..

لو جلسا معا وقدر كل منهما احتياجات الآخر وتفهم موقفه.. قد يدور الحوار كالتالي:

أنا جائع وأريد أن آكل البرتقالة..!

لست جائعة لكنني أريد قشر البرتقالة لصنع بعض المربى!

هل فهمت هذا المثال الجدلي؟

في هذه الحالة سيحصل كل منهم على (كل) ما يحتاجه.. لأن كلًّا منهم تقرب للآخر وحاول فهم احتياجاته بالضبط.. بدلا من تركيز كل شخص على ما يريده هو فقط !

من المخطئ؟

من الغريب أننا اعتدنا في كل خلاف أن يكون هناك طرف مخطئ..

وهذا خطأ كما عرفنا.. لا تتسرع في الحكم على أحد الأطراف بالخطأ فلا يوجد من يؤمن أنه مخطئ.. لكل شخص مبررات تجعلك تعتقد أنه على صواب..و لكل منا احتياجاته التي قد تختلف عن احتياجاتنا نحن.. عليك أن تتفهمها لتحصل على تواصل أفضل.

كذلك من الممكن حل الصراع دون أن يخسر أحد.. أن يكون كلا الطرفين فائزا كما في المثال السابق..

لا تحاول في كل خلاف أن تثبت أنك على حق.. فهذا لن يعود على العلاقة بشيء.. فقط شعورك بالزهو لأنك استطعت إثبات أنك على صواب بينما الطرف الآخر على خطأ.. مما يعود على العلاقة بالسلب!

الحكمة الشهيرة في العلاقات هي:

> **هل تريد أن تكون على صواب دائما، أم أن تكون سعيدا..؟**

هذه هي اللعبة ببساطة..

فالعب اللعبة بقوانينها.

■ ● ■

الفصل الخامس عشر

كيف ترضي الناس ؟



الشخص الذي يجبر نفسه كي يلائم كل الناس، يستهلك حياته سريعا..

تشارلز تشواب

الهدف الأسمى

نحاول طيلة الوقت أن نرضي كل من حولنا.. إراديا أو لا إراديا..

ملابسك التي ترتديها.. شعرك الذي تصففه.. ابتسامتك وتهذيبك ولباقتك.. كلها أشياء تهتم بها لهدف واحد: أن يتقبلك الناس.

(كل اللي يعجبك.. والبس اللي يعجب الناس!)(مثل مصري)

هناك ملايين من البشر، عاشوا حياتهم لهذا الهدف فقط..

أن يرضوا كل من حولهم.. فماذا عنك؟

هل تريد أن يحبك الناس؟ هل تريد أن يعجبوا بك وبما تفعل؟ هل تريد بأن يمتدحك الناس طوال الوقت؟

كلنا لنا ذات الحلم.. كلنا نسعى نحو تقبل الآخرين لنا..

حسنا.. دعنا نكن أكثر وضوحا في هذه النقطة..

ما هو الشيء الذي يمكنك أن تفعله ؛ ليرضى عنك الناس ويتقبلوك؟

هنا سأجيبك عن هذا السؤال الهام الذي عاش الملايين وماتوا دون أن يعرفوا إجابته..

ذلك السؤال الأبدي: كيف ترضي الناس؟

الإجابة أبسط مما قد تتخيل.. الشيء الذي يجب أن تفعله، لترضي كل الناس هو:

هل تأملت الصفحتين السابقتين جيدا؟

ليس خطأ مطبعيا لكن هذا بالضبط ما أقصده..

ما يمكنك أن تفعله لترضي الناس هو:

لا شيء.. لا شيء بالمرة!

هكذا ببساطة!

لا يوجد شيء من الممكن أن تفعله كي يرضى عنك كل الناس..

لا يوجد شخص في العالم
- على مرّ التاريخ -
اتفق الناس على حبه..!

هل تحب غاندي؟

هتلر؟

تشي جيفارا؟

جمال عبد الناصر؟

بن لادن؟

سألت هذا السؤال في إحدى محاضراتي.. وكانت الملاحظة المثيرة هي:

لا يوجد أحد من هذه الشخصيات، أجمع الحاضرون بنسبة 100 ٪ على حبه أو كرهه!

أتصدق هذا؟

فكر في الأمر..

حتى الأنبياء كان هناك من كذبوهم.. الكتب المقدسة تحكي لنا هذا..

من المستحيل أن تحظى بحب كل الناس فهذا مستحيل؛ لأن الناس مختلفون عن بعضهم البعض.. فما يعجب زيدا ربما لا يعجب عبيدا.. دعك من أن الحمقى قد ملأوا العالم أساسا فلا تلق لهم بالا!

في أحد الحوارات التليفزونية، قال المليونير المصري المعروف نجيب ساويرس حكمة أعجبتني.. قال:

- «اللي مالوش أعداء.. يبقى هفأ!»

■ ● ■

الناس مختلفون.. هذه إحدى حقائق الحياة..

الناس مختلفون في اللغة.. في الذوق.. في الاهتمامات..

في كل شيء.. الناس يحبون أشياء مختلفة ويكرهون أشياء مختلفة.. ألم تلاحظ هذه الحقيقة؟

مثـــــال:

هل رأيت في أحد الأيام كتابا، وكان عنوانه يوحي بأنك - من رابع المستحيلات - أن تفكر في قراءته؟؟

يحدث لي هذا الموقف كثيرا.. أتوجه نحو المكتبة كي أشتري كتابا ما.. فيصدمني كم عناوين الكتب التي لا تهمني!!!

خذ عندك مثلا:

(تاريخ مزارعي البن في كولومبيا!)



(الإمبريالية في غينيا بيساو!)

(الأسمدة الأزوتية وتأثيرها في زراعة الموالح!)

(مجلد جريدة نقابة العمال عام 1988!)

(تعلم اللغة البنغالية- لمتحدثي الإسبانية!)

(قانون الصناعات الثقيلة لعام 1978)

(تعلم الـ DOS!)

ما رأيك في هذه العناوين؟

أفترض أن بعضها لا يثير أدنى اهتمام لديك..

لكن ألا تلاحظ، أن صدور هذه الكتب - التي لم تعجبك - يعني، أن هناك - فعلا- من يشتريها؟

لولا اختلاف الأذواق،
لبارت السلع!
(مثل عربي)

هذا الكتاب الذي بين يديك قد يرمي به أحدهم في أقرب صندوق قمامة.. في حين سيحتفظ به آخر لأنه لا مثيل في روعته.. في محاضراتي قد يجد البعض أنني غير مفيد ، وقد يجد البعض أنني قد صنعت فارقا في حياتهم..تصلني عشرات الخطابات تحمل كلا المعنيين طوال الوقت.. هذا طبيعي..

فيلم تايتانيك الذي بهر الملايين، لم يعجب أحد أصدقائي.. وحين سألته عن السبب أجاب:

- «رجل محترم تقدم لخطبة فتاة، ووافقت عليه.. كيف لا تتعاطف معه حين تخونه، لمجرد أنه ليس صعلوكا أشقر؟ لم يذنب الرجل في شيء.. كيف لم يلاحظ أحد هذا؟»

فيلم ميل جيبسون (القلب الشجاع) الشهير حاصد جوائز الأوسكار.. قبل أن أشاهده، سألت الخارجين من صالة السينما: هل يستحق المشاهدة؟

قال أكثرهم إنه أروع فيلم شاهدوه في حياتهم.. وأقسم البعض إنه الأسوأ في تاريخ السينما لأنه كئيب!!

ما رأيك أنت؟

■●■

صورتك الذاتية

لا أعني من حديثي السابق أن تتجاهل الناس كلية وترفض التواصل معهم، وأن تتقبل فكرة أنهم حمقى.. عليك دائما أن تنمي مهارات التواصل مع الآخرين – وهو موضوع الكتاب – لكنني هنا، أردت أن أوضح لك شيئا هاما.. وهو أن تقبل الناس لك أو عدم تقبلهم.. لا علاقة له بالمرة بنظرتك وتقديرك لنفسك!

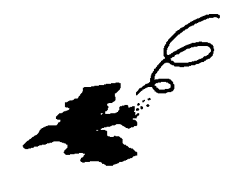
بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الآخرين لهم.. وهو مصيبة لو أردت رأيي.. ففكرة أن ترضي كل الناس فكرة مستحيلة.. لو ربطت تقديرك لنفسك بهذا فأعدك بأنك لن تقدر نفسك أبدا!

مثـــــال :

لو كنت راكبا في إحدى الطائرات في طريقـــك للولايـــات المتحـــدة الأمريكية..

و فجأة.. أكد الطيار بالإنجليزيـة أن محرك الطائرة يحترق وأن الطـائرة ستهوي في المحيط..

قد تسأل من بجوارك عـن معنـى ما قاله الطيار لأنك لا تثـق في لغتـك



الإنجليزيـــة حـــين يتعلـــق الأمـــر بطائرتـك تهـوي في المحـيط.. لكـن امتقاع وجه جـارك ولطمـه لخـدوده يعطيانك صورة واضحة عما قد قيـل للتو.

تهوي الطائرة..

لحسن الحظ تنجو أنت وحدك من الحطام - أنت عزيز علَي أيها القارئ فلا تتوقع أن أجعلك تغرق في هذا المثال - تسبح في استماتة حتى تصل إلى جزيرة مهجورة..

تجلس لتلتقط أنفاسك..

تجلس وحيدا..

لسنواااات طويلة..

تخيل معي منظرك وأنت تعيش وحدك في هذه الجزيرة المهجورة..

هل لاحظت؟

نعم.. لا ترتدي ثيابا كالتي ترتديها الآن.. بالتأكيد لن يكون هذا من أولوياتك بقدر أهمية صنع طود أو إرسال إشارات دخان أو ما إلى ذلك..

حسنا.. راقب مظهرك في هذا المثال..

تخيل في هذه اللحظة.. رأيت أمامك الشخص الذي تحترمه وتجله وتهيم به حبا وتحاول التقرب إليه بشتى السبل في حياتك الواقعية..

تخيل هذا الشخص واقفا أمامك بكامل أناقته... ينظر إليك في ازدراء وراح يتأمل منظرك، ثم تركك ومضى دون أن ينبس ببنت شفة..

ماذا ستفعل؟

راقب مشاعرك في عناية.. ما هي نظرتك لنفسك في هذه اللحظة؟

من الطبيعي أن تشعر ببعض الحنق.. إلا أن الطبيعي هو زوال هذا الشعور سريعا..

نعم سيزول الشعور سريعا؛ لأنك فعلت ما ينبغي عليك عمله أثناء حياتك على الجزيرة.. ولم يكن بيدك أفضل من هذا!

ما الذي أريد قوله في هذا المثال؟

ما أريد قوله هو أن بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الناس إليهم.. يعيشون على الجزيرة محاولين الحفاظ على أناقتهم خوفا من أن يراهم أحد.. بينما الأولوية هي البقاء على قيد الحياة وليذهب المنتقدون إلى الجحيم في ظل هذه الظروف السوداء!!

هنـاك مـن ينفقـون أكثـر مـن اسـتطاعتهم ويثقلـون أنفسـهم بالـديون كـي يشـتروا هاتفـا جـوالا فخيمـا لا يحتـاجـونه ، أو سـيارة فارهـة لا يقتنعون بسعرها المبالغ فيه.. لسبب واحـد ، ألا وهـو محاولـة جـذب احـترام الآخـرين.. لأن هؤلاء يستمدون احترامهم لذواتهم مـن احـترام الناس لهم.. مع أنهم قـد يكونـون فـي جزيـرتهم المهجورة يناضلون من أجل الحياة..

مساكين !!!!!!

لو كنت - شخصيا - على هذه الجزيرة في المثال السابق.. ورآني هـذا الشخص في حالتي المزرية تلك.. لكان شعوري أكثر منطقية بكثير..

فكنت لأتساءل..

كيف جاء هذا الشخص المحترم،إلى هذه الجزيرة بحق السماء؟؟

أنا غير مقتنع بهذا الكلام!

أسمع بوضوح شخصا ممسكا بهذا الكتاب ويقول:

- ما هذا الكلام الفارغ؟ يجب أن أكـون أنيقـا وأن أضع الناس في اعتباري.. هل تريد يا شريف أن تجعلنـي أتخلى عن أنـاقتي وهـاتفي المحمـول وأغـراضي المتميـزة واهتمامي بنفسي من أجلك؟

اعتدت دائما سوء الفهم يا عزيزي فلا تنفعل هكذا..

ما أريد أن أقوله هو أن تشتري أغلى هاتف نقال في السوق.. فقط؛ لأنك تريده أو لأنه يشعرك بالسعادة..

لا لأنك تريد فقط أن يحترمك الناس كي تحترم نفسك!

لا أن تفعل هذا كي يراك الآخرون لينظروا إليك باحترام تستمد منه احترامك لذاتك!

لو وضعت نفسك في دائرة المباهاة لما استمتعت بأي شيء في حياتك.. ولظللت عبدا لمن حولك تستجدي منهم الاحترام الذي لا تجده في داخلك!

ضع الناس في اعتبارك فصورتك الاجتماعية مهمة.. لكن ما أريد تأكيده لك هو:

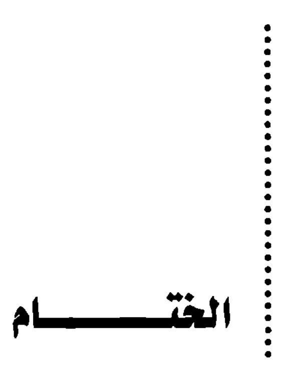
لا تجعلهم مصدرك الوحيد لاحترامك لنفسك..

- من المهم أن نحافظ على نظرة الناس لنا..

- لكن لا تجعل هذا هو مصدرك الأوحد للتقدير الذاتي..

لا تجعل سعادتك معلقة
بين يدي الناس..
فلن يمنحك أحد إياها،
إلا أنت!

■ ● ■



الختـــام

لا شيء ينتهي بشكل رائع، وإلا لما انتهى..

توم كروز

في النهاية..

و الآن وبعد أن قرأت هذا الكتاب..

عرفنا إجابة السؤال الذي من أجله اشتريت الكتاب وهو (لماذا من حولك أغبياء؟).. عرفت مشاكل الاتصال وزودتك بأحدث وسائل الاتصال البشري التي توصل لها علماء التنمية الذاتية لتحصل على علاقات أفضل وتواصل أكثر فعالية..

قبل أن ننهي الكتاب.. دعني أطلب منك طلبا أخيرا..

أرجو منك أن تعدّ حروف F في الجملة الإنجليزية التالية:

FINISHED FILES ARE THE RE-
SULT OF YEARS OF SCIENTIF-
IC STUDY COMBINED WITH
THE EXPERIENCE OF YEARS .

هل عددت حروف F كما قلت لك؟

حسنا.. كم عددها؟

تكلم بصوت مرتفع قليلا كي أسمعك جيدا..

كم تقول؟

لا يا عزيزي.. إجابة خاطئة للأسف..

لأن عدد حروف F في الجملة السابقة هو: 6

عزيزي القارئ الكريم..

بالتأكيد عرفت، بعد أن قرأت هذا الكتاب..

أن من حولك ليسوا أغبياء..

بل......

تذكر دائما..

نحن نعيش في هذه الدنيا حياة واحدة فقط،
فدعنا نجعلها أفضل حياة ممكنة..

وأراكم في الكتاب القادم إن شاء الله.

د/ شريف عرفة

www.drsherif.net

الفهــرس

مقــدمة 7
في البداية 9
حكيم الصحراء 10
أساليب تقليدية 14
أساليب جديدة 15
ما الجديد في هذا الكتاب؟ 17
لمن هذا الكتاب؟ 18
كيف تقرأ هذا الكتاب؟ 21
الفصل الأول : لماذا من حولك أغبياء؟ 23
هل هم أغبياء حقا 25
أنماط التواصل 27
التواصل الفعال 28
الفصل الثاني : حــل الخلافــات 31
كيف تبدأ الخلافات 33
لماذا لا يفكرون مثلي؟ 37
الاختلاف = خلاف؟ 39
هل تسامحهم؟ 42
ما الواقـــع؟ 47
الفصل الثالث : كيف تعرف ما في داخلهم؟ 51
أبسط مما تتخيل 53
ماذا أستفيد من الاستماع الفعال؟ 54
الفصل الرابع : نيتك أم سلوكك؟ 59
الحكم على التصرفات.. لا على النية 63

الفصل الخامس : معاملة الناس لك من اختيارك أنت.! 65
لـماذا يعاملونني هكـــذا 67
لا تكن لطيفا أكثر من اللازم........................ 69
كيف تعامل الناس؟........................ 72
الفصل السادس : كيف تحب من لا تستطيع حبهم؟ 75
الصديق اللدود 77
مشاعرنا من صنعنا نحن........................ 78
عـــودة النـــدل! 79
محشي الكرنب v s السبانخ! 81
قانـــون التركيـــز 82
نصف الكوب........................ 84
تلاعب بالألفاظ 85
مـــا هـــو أنت؟........................ 87
أنا أكره جزءا منك!........................ 88
أنـا أحـــــب........................ 88
التأكيدات اللغوية 89
كيف تحب شخصا في 5 دقائق؟........................ 91
الفصل السابع : ابتسـم! 97
الابتسام والتواصل........................ 99
ارسم حياتك بيديك 102
أنماط التفكير 102
قانون السبب والنتيجة 103
للتعاسة متعة خاصة........................ 104
السعادة قرارك الشخصي 104
الفصل الثامن : فشـل العلاقـــات 109
الحب الذي كان........................ 111
أهم أسباب فشل العلاقات 113

أســـاطير الحـــب 115
مراحل الحب 118
الفصل التاسع : الرجـل والمـــــرأة 127
التجربة والخطأ 129
التعميم في العلاقات خطأ 130
هل تؤمن بالأبراج؟ 132
رجل + امرأة = عدم فهم 133
أنــــا أعــــترض 134
1- الرجل لا يهتم بالتفاصيل ولكن بالصورة العامة 135
2- المشـــــاكل 137
3- الضغــــوط 138
4- لماذا تتكلم المرأة كثيرا؟ 142
5- المرأة لا تصرح دائما بما تريد 145
6- المرأة والرجل في الحب 148
الفصل العاشر : كيف أقول، ما أريد أن أقول؟!! 151
اختراع الكـــلام 153
سوء تفاهم 154
معاني الكلمات! 155
قلـــة أدب! 158
كيف تخاطب عقل الآخرين اللاواعي؟؟ 160
الفصل الحادي عشر : أنماط الشخصية 167
الأنظمة التمثيلية 170
الشخص البصري 171
الشخص السمعي 172
الشخص الحسي 173
كيف يتكلم كل منهم؟ 175
كيف ينظر كل منهم للآخر؟ 177

أمثلة عملية 178

الفصل الثاني عشر : القيـــــادة 183

قيادة أم إقناع؟ 185

طريقة مجاراة- تغيير 187

الفصل الثالث عشر : لغـة الجسـد 193

لغـــة دون كلمـات 195

ما هي لغة الجسد؟ 196

منطقة الأمـــــان 198

عقد الذراعين 200

الكـــــــف 204

من نظرة عين! 205

الإشارة بالقدم 211

اتجاه الجسد 213

الفصل الرابع عشر : حقيقة العلاقة الناجحة 215

أنت مسئول عن حياتك 217

الاختـــــلاف 217

التفكير المتوازي 218

من المخطئ؟ 219

الفصل الخامس عشر : كيف ترضي الناس؟ 221

الهدف الأسمى 223

صورتك الذاتية 229

أنا غير مقتنع بهذا الكلام! 231

الختام 233

أنت شخص ذكي ، و إلا لما جذبك عنوان الكتاب ، و لما هممت بقراءة ملخصه على الغلاف الخلفي !

هل تعتقد أن زملاءك في العمل لا يفهمونك ؟

شريك حياتك ؟ رئيسك ؟ أصدقاءك ؟ أهلك ؟ عملاءك ؟

هل تعاني من مشكلة أن الناس لا يفهمونك كما ينبغي لهم أن يفعلوا ؟

في هذا الكتاب يحدثنا الكاتب والمحاضر المختص في مجال التنمية الذاتية د.شريف عرفة عن العلاقات .. وهو باحث في التنمية الذاتية ورسام كاريكاتير أيضا ؛ لذلك نعدك أن يكون الكتاب أخف ظلاً مما تتوقع...

هذا الكتاب مختلف ،
لقارئ مختلف ...

تصميم الغلاف: حاتم عرفة

تجربة :

لا تقرأ هذه الكلمات ، بل حاول قراءة اللون الذي كتبت به كل كلمة :

أحمر أخضر أصفر أسود أزرق أحمر أخضر أزرق

أسود أخضر أزرق أسود أصفر أحمر أسود أخضر

أحمر أسود أصفر أزرق أحمر أسود أزرق أصفر

وجدت هذا صعباً ، أليس كذلك ؟

السبب هو أن نصف مخك الأيمن يحاول قراءة اللون ، بينما نصف مخك الأيسر يحاول قراءة الكلمة ..

ألم أقل لك إنه كتاب مختلف ؟




الدار المصرية اللبنانية